В. П. ТРУСОВ

Социально-психологические исследования когнитивных процессов



ИЗДАТЕЛЬСТВО
ЛЕНИНГРАДСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА

ЛЕНИНГРАДСКИЙ ОРДЕНА ЛЕНИНА
И ОРДЕНА ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ имени А. А. ЖДАНОВА

В. П. ТРУСОВ

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КОГНИТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ

(по материалам зарубежных экспериментальных работ)

Под редакцией проф. *В. А. Ядова* и проф. *Н. В. Кузьминой*





ИЗДАТЕЛЬСТВО
ЛЕНИНГРАДСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
ЛЕНИНГРАД, 1980

Печатается по постановлению
Редакционно-издательского совета Ленинградского университета

УДК 301.085 : 15

Трусов В. П. **Социально-психологические исследования когнитивных процессов:** По материалам зарубежных экспериментальных работ / Под ред. В. А. Ядова, Н. В. Кузьминой. — Л., Изд-во Ленингр. ун-та, 1980. — 144 с., табл. 5, библиогр. 323 назв.

В монографии обобщены результаты экспериментальных исследований когнитивных процессов, проведенных зарубежными психологами за последние 20 лет в рамках объяснительных моделей, таких, как теории когнитивного диссонанса, самовосприятия и атрибуции. Дан анализ преимуществ и недостатков применения экспериментального метода в исследовании социально-психологической природы познавательных процессов, являющихся механизмом согласования поведения и социальной установки. Результаты исследования лягут в основу психологической теории личности, разрабатываемой советскими психологами.

Монография предназначена для психологов, философов и педагогов.

Рецензенты: докт. филос. наук *Г. М. Андреева*,
канд. психол. наук *В. Н. Панферов*



$\frac{\text{Т}\ \ 10508-151}{076(02)-80}$ 18—80. 0304000000

Введение

В 60—70-е годы XX в. в зарубежной психологии наблюдается процесс неудовлетворенности бихевиористскими схемами объяснения психологических механизмов регуляции поведения человека и формирования новой научной школы — школы когнитивной психологии, представители которой дают свое определение детерминации поведения человека: знания, которыми располагает человек, предопределяют его поведение.[1] Материал, накопленный когнитивными психологами, применяющими новейшие технические средства и схемы планирования эксперимента, огромен; и хотя открытые ими феномены еще недостаточно объяснены и не представлены в виде целостной теоретической концепции, они уже сейчас имеют большой объяснительный потенциал.

Два понятия — поведение и аттитюд — используются в качестве основных в социально-психологических исследованиях когнитивных процессов. В данной работе термины «аттитюд», «социальная установка», «отношение» мы будет употреблять как синонимы, подчеркивая тем самым содержащуюся в них эмоциональную оценку какого-либо объекта или, выражаясь в операциональных терминах, сводя их к оценочному суждению человека о себе и о других. Поведение будем рассматривать в его узком значении: поступки, совершаемые испытуемыми в лаборатории по инструкции экспериментатора; основными параметрами поступка будем считать такие его характеристики, как добровольность, намеренность, необратимость, публичность, последствия.

Чтобы пояснить, какого рода зависимости (влияния) являются предметом нашего анализа, приведем в качестве иллюстрации результаты двух экспериментов. Первый из них [193] заставил поставить под сомнение обоснованность «претензий» аттитюда предсказывать социальное поведение. «Парадокс Лапьера», заключающийся в несоответствии между конкретной

[1] Теоретический и методологический анализ когнитивного подхода в общей психологии дан в статьях М. С. Роговина [22] и Б. М. Величковского и В. П. Зинченко [10], в социальной психологии — в книгах Г. М. Андреевой и др. [5] и П. Н. Шихирева [33].

социальной установкой и наблюдаемым поведением, положил начало продолжающейся и по сей день научной дискуссии о существовании, степени, условиях проявления совпадения аттитюдов и поведения. Р. Лапьер путешествовал по США вместе с супружеской парой китайских студентов, останавливаясь в отелях, кемпингах, обедая в кафе, ресторанах, причем в некоторых случаях Р. Лапьер не сопровождал своих спутников. Лишь один раз путешественников отказались обслужить. Полгода спустя Р. Лапьер разослал в учреждения, которые они посетили, письма с вопросом, не могли бы администраторы этих организаций принять семью китайского происхождения в качестве гостей. Было использовано два типа вопросников. В первом этот вопрос был в числе подобных относительно лиц другой национальности, в другом он был единственным. Ответы оказались совершенно однозначными: «Нет, не можем». Ни тип опросников, ни предыдущий опыт обслуживания подобных посетителей не повлиял на степень определенности отказа. Объясняя полученный результат. Р. Лапьер указал, что «символический» ответ на воображаемые социальные ситуации определяется в значительной степени такой «безличной» характеристикой корреспондентов, как национальность, а на «реальную реакцию в реальной социальной ситуации» очень сильно влияли такие «индивидуальные черты», как стиль общения (улыбка, отсутствие акцента), одежда, вид багажа и т. п.

Эмпирический факт, зарегистрированный Р. Лапьером, постоянно упоминался в психологической литературе в 30—40-х годах, но рассматривался главным образом как пример исключения на фоне общего согласия о существовании значимой причинно-следственной связи аттитюда и поведения. В 50—60-е годы одновременная публикация многих работ [36, 119, 306], зафиксировавших отсутствие однозначного соответствия между вербально выраженными аттитюдами и фактическим поведением, заставила психологов вспомнить «загадку Лапьера» (следует отметить, что сам факт — загадка Лапьера — служит в настоящее время только лишь «паролем» проблемы аттитюд — поведение, ибо его исследование уже не отвечает научным, методологическим критериям 70-х годов).

Во втором опыте Д. Кипниса (описание см. [33, с. 166—167]) моделировалась ситуация общения подчиненного и руководителя, обладающего властью или не имеющего таковой. Обладающие властью «менеджеры» могли «обещать, угрожать, наказывать», не имеющие — лишь уговаривать. В процессе «работы» руководители первой группы пользовались преимущественно «своими методами» управления, не применяя убеждение. «Рабочие» в обеих группах одинаково увеличили выработку, но большинство управляющих первой группы оценили их выработку ниже среднего уровня, а руководители второй группы—выше среднего. Собственное поведение «менеджеров»

по отношению к подчиненным предопределило их последующую оценку.

Итак, мы имеем два эмпирических положения. Поведение по отношению к объекту может не соответствовать аттитюду и отношение к объекту может изменяться, чтобы соответствовать предшествующему поведению.

Система мнений становится аттитюдом при добавлении к знанию, содержащемуся во мнении, эмоционального подтекста и некоторой готовности действовать в защиту этих положений.

Поведение контролируется множеством факторов, которые не связаны с контролем аттитюда. Существует много мнений и положений, которые мы считаем верными («в которые верим»), но которые мы никогда не выскажем в присутствии какого-то другого человека или при каких-то обстоятельствах (это высказывание может оскорбить другого, может выставить автора не в лучшем свете и т. д.). Если аттитюд слишком силен, он может «предсказать» поведение, так как в таких случаях мы не интересуемся ни обстоятельствами, ни производимым впечатлением. Но большинство аттитюдов, изучаемых в социальной психологии, не являются столь сильными. Одна из причин, почему измерения аттитюдов не предсказывают поведение, — недооценка «социальных сил» любой ситуации и переоценка контролирующего влияния внутренних, личностных ресурсов индивида. Под социальными силами следует понимать различного рода групповые давления к единодушию, стремление быть привлекательным, быть принятым в группе, влияние последствий поступка и т. п. Все эти силы действуют только в реальной ситуации и сильно изменяют поведение, что подтверждают многочисленные эксперименты (например, эксперименты С. Аша — конформность [52], С. Милгрэма — подчинение авторитету [209], Л. Фестингера — когнитивный диссонанс [119], Ф. Зимбардо — роль анонимности в поведении [322]).

На чувствительность к ситуационным признакам указывает гипотеза различных порогов проявления поведения, реального и вербального выражения аттитюдов. Обычно спокойная ситуация тестирования не включает (не вовлекает) факторы повседневной жизни. Изменения социальных установок и поведения не обязательно имеют одинаковый масштаб. Совершенный, «необратимый» поступок становится «нечувствительным» к любым изменениям аттитюдов. Кроме того, у поведения больше явных положительных и отрицательных последствий по сравнению с измеренным аттитюдом.

Таковы некоторые из факторов, усложняющих взаимосвязь поведения и социальной установки. До какой степени может доходить неудовлетворенность предсказательной силой аттитюда, можно судить по высказыванию Д. Виксона и Дж. Лейрд: «Люди не очень хорошо помнят свои аттитюды; легко подда-

ются давлению и совершают поступки, противоречащие их установкам; не делают никаких выводов об аттитюдах из знания своего поведения, пока каким-либо образом не побуждаются к этому извне, а если побуждаются, то придают слишком большое значение той информации, которая доступна в данный момент; полученное, таким образом, заключение „необратимо"... Такое представление о регуляции поведения людей значительно отличается от обычных наших допущений. Аттитюды, по-видимому, очень изменчивы, не ограничивают (направляют) поведение в той мере, в какой мы считаем, что должны ограничивать. Постоянство аттитюдов — иллюзия, которую мы формируем после объяснения своей позиции. Как историки своей жизни мы, с одной стороны, очень невнимательны, с другой стороны, „ревизионисты", которые изменяют настоящее, изменяя прошлое» [312, с. 383—384]. Такое крайнее суждение осознавалось и самими авторами как известное преувеличение, но то, что оказалось возможным создавать экспериментальные ситуации, вынуждающие испытуемых «довольно легко» уступать исследователю и совершать поступки, противоречащие их социальным установкам, заслуживает самого пристального внимания.

В нашем исследовании мы предприняли попытку представить в наиболее полной форме эмпирическую зависимость между мнениями людей о своем (или чужом) поведении и мнениями о себе (и о других) как личности. Совокупность экспериментальных исследований, описанных ниже, позволяет представить анализируемый феномен в такой описательной форме: имеет место сильная ситуационная детерминация даже высших форм поведения, которое человек может сознательно («разумно») регулировать. Оказавшись в реальной ситуации, человек обычно не имеет возможности провести (недостаток времени или нехватка знаний, или отсутствие должной мотивации, или все эти факторы вместе) всесторонний анализ обстоятельств, альтернатив поведения. Нужно решать, он выбирает и совершает поступок; этим заканчивается «моторный» акт поступка (и бихевиористы на этом заканчивают анализ поведения), но когнитивная (и эмоциональная) часть поступка еще не завершилась, ибо сам поступок является источником равноправной (а зачастую и более яркой, доступной и труднее переинтерпретируемой), наряду со знанием об обстоятельствах выбора, информации, позволяющей (и побуждающей) формулировать (или изменять) аттитюды о себе (или о других).

Этот факт несомненно представляет «информацию для размышления»; он может быть интерпретирован и включен в разнообразные теоретические объяснения психологической регуляции социального поведения и игнорировать его невозможно. Но прежде нужно доказать существование данного феномена. Огромное множество экспериментальных работ, подробно опи-

санных (или вскользь упомянутых в последующих главах, служит таким доказательством.

Сделаем пояснения относительно того, чего мы не коснемся в нашей работе и что и в какой форме будет рассмотрено. Понятие аттитюда используется как оценочное суждение о себе и других. Структура, функции, различные интерпретации, отношения со «смежными» понятиями нами не рассматриваются (см. об этом [8, 30, 33]).

Понятием поведение мы обозначаем единичный поступок, совершаемый индивидом в лаборатории. Так как поведение не анализируется (не дифференцируется) в нашей работе с точки зрения структурных характеристик (предмет, действие, операция), мы стремились избегать употребления термина «деятельность», являющегося системообразующим понятием советской психологии (в 70-х годах ставшего таковым и для социальной психологии). Поведение испытуемых в большинстве опытов является вынужденным, но в нем присутствует элемент (видимость) активности — создается ощущение добровольности.

Мы не анализируем когнитивистскую ориентацию как теоретическое направление западной социальной психологии, хотя, конечно, теория «присутствует» в описываемых экспериментах. Мы используем настолько узкий и социальный, и эпистемиологический контекст, стремясь показать, как экспериментальный факт (феномен) «выживает», находя те условия, в которых он проявляется, что считаем возможным ограничиться ссылкой на недавние критические анализы теоретических ориентаций в социальной психологии Запада, проделанные Г. М. Андреевой, Н. Н. Богомоловой и Л. А. Петровской [5] и П. Н. Шихиревым [33].

Часто анализ зарубежных психологических исследований ведется на основе одной-двух работ, взятых в качестве «представителей» того или иного направления. Нами использован накопленный за последние 20 лет североамериканскими психологами экспериментальный материал по проблеме влияния поведения на аттитюды в рамках когнитивистской ориентации. Большое внимание уделяется «технологической» стороне социально-психологических исследований по той причине, что именно практика конкретных исследований является самой сильной и стабильной частью «тела социально-психологического знания» на Западе, и она менее всего отражена в нашей литературе.

В 60—70-е годы социально-психологический эксперимент подвергался критике в основном за низкую «экологическую валидность», т. е. за невозможность распространения выводов, получаемых в экспериментальной ситуации, за пределы этой ситуации. Появилось много работ (см. обзоры [3, 27]), призывающих дополнить (или заменить полностью) эксперимент различными полевыми методами сбора информации. Мы не затрагивали проблему «экологической валидности», ибо внедрить

результаты экспериментов можно только через этап теоретической интерпретации, мы же рассматриваем материалы опытов с точки зрения их «внутренней валидности», согласованности результатов между собой.

Участие в эксперименте является эпизодом «настоящей», реальной жизни испытуемых. И на протяжении всей книги используется «сухая» терминология лабораторного эксперимента, потому что любое мельчайшее изменение процедуры может изменить значение всей ситуации для испытуемого. Чтобы не совершить ошибки сверхгенерализации получаемых результатов, нужно четко осознавать специфику обстановки отобранных лабораторных опытов. Укажем на ряд аспектов этой специфики.

Испытуемыми в описываемых опытах были студенты младших курсов университетов США и Канады, изредка дети и военнослужащие (очень ограниченная выборка). Партнером по общению — психолог, ученый, представитель науки, авторитет для испытуемого.

Взаимоотношения: работа по инструкции; хотя и создаются в определенных пределах возможности выбирать поступок, но степень необходимости исполнительности, а не «творчества» (процент «агентности», по С. Милгрэму) очень велика.

Условия деятельности: хотя и присутствуют другие люди (по крайней мере, экспериментатор всегда), но деятельность испытуемого носит *индивидуальный* характер. Связи индивида с группой в нижепредставленных опытах не анализируются, да их, по существу, и нет. Чаще всего диадическое общение психолог — испытуемый.

Мотивация: желание узнать о себе что-то новое или получить зачет, или просто заработать деньги за участие в опыте.

Временной параметр очень узок: поступок и измерение мнений; изучались кратковременные эффекты, но, как мы увидим, они далеко не «безвредны».

Лабораторная обстановка очень специфична, а потому мы, естественно, сколь бы ни были тщательно проведены эксперименты, изучаем *психологию лабораторного испытуемого.* Но ведь это пусть особый, но вид Homo sapiens в трудных, подчас экстремальных условиях. И именно в таких условиях оказалось возможным выявить «в чистой форме» некоторые механизмы самопознания и оценки других людей.

В первой главе монографии дается краткое описание когнитивистской ориентации и введение в терминологию лабораторного эксперимента. Во второй—пятой главах формулируются и на конкретных примерах демонстрируются условия проявления феноменов когнитивного диссонанса, когнитивных детерминант эмоциональных состояний, самовосприятия и анализируются процессы атрибуции (правила определения причин поведения людей). В шестой главе дан критический анализ экспериментальных фактов, полученных когнитивистами.

Когнитивистская ориентация и особенности эксперимента в социальной психологии

Интерес к исследованиям когнитивных процессов прогрессивно возрастает с каждым годом. Традиционно они считаются предметом общей психологии, но в последние 20—30 лет закономерности этих процессов не менее интенсивно изучаются в социальной и педагогической психологии. Термин «когнитивная психология» стал привычным в психологической литературе, а когнитивистское направление в социальной психологии капиталистических стран успешно конкурирует в качестве теоретического направления со старыми теоретическими подходами, такими, как бихевиоризм, фрейдизм, символический интеракционизм. По количеству публикаций статьи о когнитивных процессах в социально-психологических журналах США и стран Западной Европы стали в 70-х годах доминирующей категорией статей. Модель человека, принимаемая когнитивными психологами («человек разумный»), является более привлекательной по сравнению с моделью традиционных направлений («человек механический», «человек психоэнергетический», «человек ролевой»).

Социальные психологи не выделяют для изучения в чистой форме отдельные психические процессы, такие, как восприятие, представление, память, внимание, эмоции, мышление, а ищут особенности проявления этих процессов в социальном контексте, т. е. общие психологи классифицируют познавательные процессы по функциональному принципу, а социальные — по прагматическому. Можно сказать, что каждый из вышеупомянутых процессов в работах социальных психологов становится или чрезмерно широким или чрезмерно узким. Так, восприятие зачастую становится синонимом познания, а мышление сужается до изучения различного рода суждений. Объектами изучения в социальной и педагогической психологии становились и восприятия, и чувства, и мышление, причем во многих случаях во все эти процессы вкрапливались в той или иной форме оценочные суждения. Если попытаться выделить отдельные тенденции в социально-психологическом изучении познания индивида, то в исторической перспективе можно представить доминирующие подходы в каждом десятилетии следующим образом.

В 50-х годах господствовало статическое изучение познавательных процессов, иначе говоря, строилась картина искажающих (затрудняющих) влияний нестимульных (главным образом, социальных и личностных) детерминант перцепций и суждений. Начало ему было положено в конце 40-х годов Д. Брунером и Л. Постменом [233], которые известны в истории психологии как авторы «нового взгляда» на природу перцепции.[1] Было экспериментально подтверждено влияние на процесс восприятия мотивации и различных личностных переменных, например ценностей, настроений, включения защитных механизмов. Вторая серия исследований, открывшая ряд новых детерминант познания (ожидания, допущения, цели и др.) и доказавшая, что сенсорный и «информационный» входы индивида регулируются постоянно этими субъективными переменными, была проделана Э. Кентрилом и его сотрудниками, представителями школы транзактной психологии [86]. Эксперименты С. Аша положили начало исследованиям социальных влияний на суждения индивида (именно на суждения, ибо конфликты в «комформной ситуации» разрешаются зачастую принятием решения, выбором между различными альтернативами).

В изучении восприятия особенно выделялась область восприятия и понимания другого человека. А весь этот этап можно представить как открытие все новых и новых личностных, социальных, «культурных» факторов, оказывающих влияние на познавательные процессы. Были найдены многие эмпирические факты: эффект ореола, категоризация восприятия, перцептивные искажения, нормативное и информативное влияние референтных групп, бинокулярный конфликт, лингвистическое влияние, факторы эмпатии, половые и индивидуальные различия в адекватности познания другого человека, формирование первого впечатления, действие механизма социального сравнения и др.

В 60-е годы доминировали теории когнитивного соответствия, мотивационно-побудительные модели познания. Период накопления («инвентаризации») факторов в значительной степени исчерпал себя, и внимание исследователей было обращено на целостную познавательную систему индивида (систему верований, мнений, социальных установок, ценностей) и на то, что объединяет отдельные познавательные элементы в систему. Начало этому подходу было положено в конце 50-х годов одновременно публикацией работ Л. Фестингера о когнитивном диссонансе [119], Ф. Хайдера — о балансе [154], М. Розенберга — об аффективно-познавательной согласованности [240], кульминацией же можно считать 1968 г., время публикации сборника под редакцией Р. Абельсона и других «Теории познавательной

[1] Подробнее с этими взглядами можно познакомиться в книге Д. Брунера «Психология познания». М., 1977.

согласованности» [283]. Побудительная роль рассогласований, противоречий любого типа (перциптивных, эмоциональных, познавательных, поведенческих), приводящих к разнообразным изменениям поведения индивида, была проиллюстрирована на примерах различных экспериментальных ситуаций.

В 70-е годы доминирует также динамическая модель — теории атрибуции. Внимание исследователей обращено непосредственно на сам процесс переработки информации, именно тот процесс, который и определяет природу познания, но в отличие от изучения познавательных процессов в общей психологии социально-психологический подход не абстрагируется от «искажающих» влияний социального и личностного контекста.

Четыре отдельных линии исследований привели к смене парадигмы. К первой можно отнести работу Ф. Хайдера «Психология межличностных отношений» [154], внесшую существенный вклад в понимание процессов познавательного согласования и содержащую плодотворную идею о научном анализе здравого смысла. В «эру» теорий когнитивного согласования книгу Ф. Хайдера цитировали из-за изложенной в ней формальной теории когнитивного баланса, а менее формализованные наблюдения о социальной перцепции и атрибуции пропускали. Э. Джонс и К. Дэвис [170], первыми в 1965 г. описали возможные эмпирические последствия Хайдеровских атрибутивных гипотез. В рамках теории диссонанса была также проделана работа Ф. Зимбардо «Когнитивный контроль мотивации» [92], в которой по существу было проанализировано влияние системы знаний на самооценку «чувств» — ощущений голода, жажды, боли, стремления к достижению. Вторая линия исследований — идея С. Шехтера о когнитивных и физиологических детерминантах эмоций [256]. Каким путем индивид ищет подходящую интерпретацию неясному эмоциональному состоянию — основная проблема этого подхода. Третья линия — теория Д. Бэма о восприятии самого себя: когда информация о внутренних признаках состояния индивида неясна, индивид ориентируется на признаки своего внешнего поведения и обстоятельств ситуации [63]. И наконец, четвертая линия, приведшая к смене модели, представлена работами Г. Келли о каузальных схемах объяснения своего поведения и поведения других наивным наблюдателем [177, 178, 179].

«Основные трудности и проблемы социально-психологического исследования коренятся в довольно тривиальном на первый взгляд обстоятельстве: объект исследования — в конечном итоге человек... Способность человека как существа, наделенного сознанием, хотеть одного, осознавать другое, говорить третье, а поступать как-то иначе, представляет для социальной психологии проблему номер один» [32, с. 216]. Несовпадение, несогласованность этих «способностей» и проявились в экспериментальных работах в рамках когнитивистской ориентации.

Эксперимент является необходимым методом исследования в любых науках, как естественных, так и гуманитарных, причем во многих случаях он имеет ведущее, решающее значение. Пожалуй, такое же место должен занять эксперимент в социальной психологии. Почему же, несмотря на многие критические оценки этого метода, эксперимент остается важнейшим средством получения достоверной информации? Да, действительно, часто трудно создать требуемые экспериментальные ситуации, многие эксперименты ведутся очень долго, а результаты можно выразить решением дихотомии «да — нет»; часто непосредственно на сам эксперимент затрачивается меньше времени, чем на подготовительную работу к нему, лабораторные опыты далеки от жизни — таковы некоторые из оснований для критической оценки. Но в то же время эксперимент имеет такие достоинства, которыми не обладает ни один из других методов исследования: обнаружение причины событий, а не просто связи; контроль над сопутствующими основному явлению факторами; выделение и изучение влияния различных компонентов сложного стимула.

Обоснование экспериментального метода было предложено в XIX в. английским логиком Д. Миллем и заключалось в требовании соблюдения двух процедур: установления сходства $y = f(x)$ и установления различия $-y = f(-x)$. Но если для Милля (как логика) x и y оставались символами, идентичными самим себе, то при определении x и y в психологии проблема наиболее полного и точного описания независимой и зависимой переменной встает очень остро. Зачастую создается ситуация, когда выявление какого-либо рода закономерностей оказывается менее полезным, чем описание, выделение отдельных понятий, характеризующих одно из психологических явлений.

Помимо описанных трудностей эксперимент в социальной психологии имеет свои особенности.[1] И первой из них является необходимость точного контроля и эффективного воздействия независимой переменной. Независимая переменная должна быть в идеале совершенно идентичной для всех испытуемых. Требование контроля ведет к максимальному упрощению и стандартизации ввода независимой переменной, но в таком случае ее воздействие будет таким слабым, что не окажет никакого влияния.

В опытах по изучению изменения установок часто применяют стандартную печатную информацию (испытуемый должен

---

[1] Обстоятельный анализ особенностей и трудностей экспериментального метода дан в сборниках «Методология и методы социальной психологии». М., Наука, 1977 (статьи Ю. М. Жукова и И. А. Гржегоржевской, Л. Н. Уманского, П. Н. Шихирева) и «Методы социальной психологии». Л., 1977 (статья В. Н. Панферова и В. П. Трусова).

ее прочесть)и затем измеряют возможные изменения аттитюд. Такую информацию легко измерять и контролировать, но влияние на аттитюды она оказывает очень слабое. В качестве противоположной ситуации можно привести другой случай, в котором опытный юрист «атаковал жизненную философию» испытуемых, приспосабливаясь к индивидуальным особенностям каждого. Воздействие на испытуемых было большое, но за счет потери контроля. Таким образом, зачастую две цели социально-психологического эксперимента — контроль и воздействие — оказываются в противоречии: увеличить одно можно только за счет уменьшения другого.

При достижении компромисса между требованиями контроля и воздействия возникает другая проблема. Оказать влияние на испытуемого можно только «сложным стимулом», а это ведет к множественности альтернативных интерпретаций. Для полного рассмотрения проблем, связанных с множественностью интерпретаций, нам необходимо рассмотреть два уровня переменных: концептуальный и операциональный, в другой терминологии теоретический и эмпирический уровень. Отношения между концептуальными и эмпирическими переменными не однозначны. Любую концептуальную переменную можно перевести в несколько операциональных, например, физическое усилие можно в опыте вводить и как трудную физическую работу, и как трудную умственную работу, и как чтение отрывков и двусмысленных слов, и как трудное испытание ударами электрического тока. В то же время любую операциональную переменную можно интерпретировать как выражение нескольких концептуальных.

Целостный социально-психологический эксперимент будет выглядеть так: независимая концептуальная (теоретическая) переменная — множество независимых операциональных (эмпирических) переменных — множество зависимых операциональных переменных — зависимая концептуальная переменная.

Использование многих операциональных переменных для изучения одной концептуальной переменной называется операцией «очищения» концептуальной переменной. Имея в виду такие требования к социально-психологическому эксперименту, не следует удивляться обилию экспериментов в социальной психологии по одной и той же проблеме. Уточнения концептуальной переменной можно добиться как проведением повторных экспериментов с иными операциональными переменными, так и варьированием независимых переменных в одном эксперименте. Так, в одном эксперименте разные группы испытуемых оценивали одного и того же человека, который выступал с одним и тем же сообщением, но социальная роль его при «встрече» с очередной группой испытуемых менялась. Одна независимая концептуальная переменная (социальная роль) и несколько операциональных независимых переменных (ученый,

журналист, директор, генеральный конструктор, бригадир) были введены в рамки одного опыта.

Следующей трудностью эксперимента является необходимость создания фиктивного контекста. Так как испытуемые будут стараться угадать, понять опыт и будут реагировать на экспериментальную ситуацию соответственно своей интерпретации, необходимо «помочь им расшифровать» природу опыта. Фиктивный контекст опыта должен включать в себя независимую, зависимую переменные и всю процедуру опыта. Фиктивный контекст должен быть нетривиален (убедителен для испытуемых) и привлекать их внимание. Часто требуется очень сложный, тщательно разработанный фиктивный контекст. Скажем, нужно возбудить страх у испытуемого. Можно просто сказать испытуемому, что он получит удар электрического тока. А можно создать «медицинскую атмосферу», употреблять «медицинские аргументы»; экспериментатор оденет белый халат, испытуемому покажут и объяснят действие аппарата, дадут возможность испытать действие слабого тока, объявив, что в опыте ток будет сильнее. Второй способ возбуждения страха будет эффективнее.

Приведем пример того, как хорошо разработанный фиктивный контекст позволяет создать необходимые условия опыта. Два американских психолога проверяли гипотезу влияния трудности испытания для вступления в группу на последующую привлекательность этой группы. Фиктивный контекст был следующий. Испытуемым говорили, что они будут участвовать в групповой дискуссии по вопросам пола. Но так как в первый раз участвовать в такой дискуссии трудно (мешает стыдливость), каждый должен пройти соответствующее испытание (таким образом, авторы получили возможность ввести независимую переменную — трудное и легкое испытание). Так как испытуемые были недостаточно подготовлены к такой дискуссии, им предлагалось сесть в отдельной кабине и только слушать разговор других. Эта процедура позволяла использовать магнитофонную запись дискуссии группы (что удобно для контроля) и исключала возможность увеличения привлекательности группы под воздействием других моментов, помимо содержания групповой дискуссии. Кроме того, очень естественной в этой ситуации представляется зависимая переменная: после прослушивания дискуссии оценить привлекательность данной группы [49]. Для проверки любой гипотезы при достаточной изобретательности можно найти подходящий контекст, интегрирующий все необходимые стороны процедуры опыта.

В социальной психологии мало стандартных методик конструирования независимых переменных. Социально-психологические эксперименты очень сильно зависят от типа группы, в которой они проводятся, и даже выработанные стандартные процедуры должны корректироваться, модифицироваться для изу-

чения разных контингентов испытуемых. Наиболее частая ошибка при конструировании независимой переменной допускается, когда считают, что она «уже создана самой жизнью», и не пытаются варьировать ее непосредственно в опыте. Например, мы интересуемся различиями в выполнении заданий испытуемыми с высокой и низкой самооценкой. Если измерить самооценку по какой-то шкале и сравнить две группы по их производительности, то это будет только корреляция, которая покажет какую-то связь, но не даст никаких знаний о причине. Чтобы избежать недостатков корреляции, нужно создать высокую (и низкую) самооценку в самом опыте. Так, можно использовать один из ее признаков, например социальную сенситивность и варьировать ее. Для этого нужно провести серию измерений, чтобы испытуемые могли получить фиктивные данные об успешности тестовых испытаний. Половине испытуемых можно сказать, что они неудачно выполнили тестовые задания и, значит, у них слабо развита способность социальной сенситивности, другой половине сказать, что они удачно выполнили тестовые задания.

Следующая проблема, стоящая перед экспериментатором, заключается в том, чтобы выбрать в качестве независимой переменной вербальную инструкцию или событие. Эти два вида ввода переменных часто дополняют друг друга, но между ними сохраняются важные различия. В первую очередь эти различия связаны с вышеописанной дилеммой «контроль или воздействие». Вербальная инструкция обеспечивает более точный контроль, событие же обеспечивает более сильное воздействие. Например, если экспериментатор просто скажет, что группа, в которой находится сейчас испытуемый, придерживается тех же стандартов оценки, что и он, или что эта группа очень интересна, то это окажет намного меньшее воздействие на индивида, чем если индивид сам увидит, что группа имеет такие характеристики. Поэтому, несмотря на то, что событие можно интерпретировать по-разному, тот факт, что событие оказывает намного большее воздействие на испытуемого, чем инструкция, является решающим в выборе формы ввода независимой переменной.

Чтобы испытуемый не догадался о гипотезе исследования, лучше всего если независимая переменная не будет связана непосредственно с экспериментальной обстановкой (испытуемый вдруг открывает, что ...). Например, в одном из опытов испытуемый случайно обнаруживает, что при нажиме на кнопку электрическая цепь замыкается и на него; в таком случае он не будет играть роль испытуемого, а окажется в «жизненно важной ситуации».

Существует ряд специальных методик для ввода независимых переменных с целью соблюдения условий маскировки связи данного события с опытом.

1. Непредвиденный случай. Подставной провоцирует испытуемого дотронуться до определенной детали аппарата. Когда последний дотрагивается, аппарат вдруг «ломается». Этот факт поломки аппарата самим испытуемым и есть независимая переменная. Или подставной вдруг где-то задерживается, и чтобы экспериментатор мог продолжить опыт, испытуемого просят стать подставным.

2. Независимую переменную вводит подставной. Например, в одном из опытов испытуемый и подставной проходили одну и ту же процедуру опыта, затем подставной «разыгрывал» состояние гнева (когда они были наедине), и измерялись последствия влияния такого поведения подставного на испытуемого.

3. Используется весь эксперимент как независимая переменная, а зависимая переменная измеряется позже. Например, испытуемый в эксперименте «ударял» электрическим током подставного. Через несколько дней подставной встречался с испытуемым. Поведение испытуемого в этой встрече было зависимой переменной. Естественно, испытуемый даже не догадывался, что эта встреча — часть эксперимента.

4. Независимая переменная «не имеет никакого отношения» к эксперименту. Например, такая процедура: ассистент экспериментатора подходит к человеку, сидящему в саду на скамейке и занимающемуся своим делом, и заводит с ним разговор. Собеседник ассистента, конечно, и не подозревает, что «эксперимент уже начался». Очень показательна в этом отношении техника «потерянных писем». Определенное количество писем (в конвертах) было «потеряно» в местах, где их наверняка должны были найти студенты. Вопрос, интересовавший экспериментатора: сколько из этих писем будет опущено в почтовый ящик. Независимой переменной был адрес на конверте.

При выборе зависимой переменной нужно решать те же проблемы, что и при выборе независимой переменной. Первая из них — выбор события, реакции, соответствующих концептуальной переменной. Все реакции можно расположить в континууме от поведения, имеющего чрезвычайную важность для испытуемого, до незначащих для него «ответов на бумаге». Примерные варианты уровней ответов будут следующие.

1. Фактическое поведение. Например, испытуемого просят выполнить скучную, монотонную работу для другого испытуемого и рассматривают согласие на выполнение такой работы как выражение привлекательности другого испытуемого.

2. Обязательство совершить определенный поступок без последующего фактического выполнения («поведенческо-подобные» реакции). Так, в одном из опытов американских психологов измерялось повышение уверенности в своих либеральных взглядах как следствие потери денежного вознаграждения в опыте из-за проявления таких взглядов. Зависимой переменной опыта было обязательство испытуемого стать гидом негритян-

ской делегации в университете в течение одной недели в следующем месяце.

3. Интервью, в котором само присутствие интервьюера создает впечатление серьезного исследования.

4. Обычный вопросник, измеряющий аттитюды, мнения индивида.

Очень важным моментом в двух последних формах измерения является необходимость обеспечить значимость для испытуемых ответов и скрыть истинные намерения исследователя. Необходимо измерить зависимую переменную как бы случайно, как побочный продукт исследования, и в то же время нужно, с одной стороны, не подчеркивать своей заинтересованности в результатах измерения, а с другой — не преуменьшать ее, чтобы избежать в одном случае подозрения, в другом небрежного отношения к своим ответам.

Зависимую переменную необходимо маскировать. Примеры таких маскировок.

1. Можно измерять зависимую переменную в контексте другого эксперимента. В одном из опытов экспериментатору нужно было измерить мнение испытуемых о том, насколько интересна была выполненная работа. В другом, где нужно было изучить «эстетические ценности» испытуемых, последних просили ответить на ряд вопросов, касающихся их самочувствия в данный момент (в числе вопросов был и вопрос об интересности предшествовавшей работы).

2. Можно сказать, что данное измерение представляет интерес, но причины интереса другие. Например, поинтересоваться изменением привлекательности цвета как следствием усилий, затраченных на работу с предметами, окрашенными в тот или иной цвет. Испытуемым можно сказать, что оценка привлекательности цветов должна была повлиять на степень их прилежания в работе.

3. Можно применить ряд косвенных техник сбора информации. Данные о зависимой переменной может собрать подставной. Привлекательность тех или иных игрушек для детей может оцениваться по продолжительности игры с ними при разрешении играть с любимой игрушкой. Или другая методика, не слишком распространенная ввиду ее специфичности, но которую следует здесь упомянуть для указания на возможности творческого развития экспериментальных процедур. В пустую комнату входят испытуемые. Экспериментатор предлагает всем занять места. Первым садится сообщник экспериментатора (подставной) на определенном расстоянии от последнего (очень далеко или очень близко). Затем садятся остальные. Расстояние от выбранного испытуемым места до экспериментатора или до подставного и является искомой зависимой переменной.

В редких случаях возможен опыт, в котором испытуемый не

осознает своего участия в эксперименте. Обычно же испытуемый отвечает не на саму экспериментальную ситуацию, а на свое представление о том, какого поведения от него ждут. Отсюда вытекает крайняя необходимость правдоподобного фиктивного контекста. Так как никогда нельзя быть уверенным в том, что испытуемые приняли гипотезу экспериментатора, а не действуют по своей; в конце опыта экспериментатор должен попытаться выявить, какой гипотезой пользовался испытуемый.

Ненамеренное влияние самого экспериментатора на результаты опытов можно проиллюстрировать на примере следующего опыта. Испытуемые участвовали в опыте в качестве «экспериментаторов». Автор опыта формировал несколько групп экспериментаторов и разным группам давал разные фиктивные гипотезы опыта. Испытуемые, материал и вся процедура опыта для всех «экспериментаторов» были идентичны, но предварительная гипотеза у каждой группы «экспериментаторов» была своя, и результаты получились разные для разных групп «экспериментаторов». Чаще всего смещения были в сторону подтверждения фиктивной гипотезы. Для большей объективности результатов можно использовать следующие способы увеличения беспристрастности оценок экспертов: экспериментатор не должен знать гипотезу; он может знать гипотезу, но не должен знать, какие группы испытуемых находятся в каких условиях; можно использовать несколько экспериментаторов, каждый из которых знает только часть условий.

Довольно много опытов, анализируемых ниже, традиционно относятся к области изучения психологии личности, но в 70-е годы произошел ненамеренный «передел» сфер влияния психологии личности и социальной психологии. Первая в значительной степени слилась с клинической психологией, а вторая в качестве объекта изучения «выбрала» поведение индивида в психологической лаборатории [264, с. 5]. Еще в 60-е годы И. Штайнер спрашивал, куда исчезла *группа* из социально-психологических исследований, и констатировал изменение объекта в социальной психологии в такой метафорической форме: первые исследователи в начале XX в. изучали лес, не замечая деревьев, в 30-е годы К. Левин описывал тот же лес, но с точки зрения одного дерева, а в 60-е годы явно наметилась тенденция к изучению «внутренней структуры деревьев» [278, с. 102].

Обычно процедуру психологических опытов описывают с точки зрения экспериментатора. В нашем изложении мы часто пытались совместить это видение процедуры и понимание происходящего в лаборатории испытуемым, по этой причине многие предложения очень длинны и сложны по конструкции, многие слова даются в кавычках, ибо другими средствами мы не видели возможности выразить двойное значение различных аспектов процедуры.

В психологической лаборатории «ничего не случается п. сго так» (все неожиданности заранее запланированы: и опо. дания, и «случайные» другие люди, и возраст, и пол исследователя, и т. п.), а для «наивного» испытуемого все элементы процедуры воспринимаются как «естественные» (не как один из вариантов многих возможностей). Все воздействия, измерения проходят в лаборатории в ограниченное время, фиктивный контекст обычно «шире» лабораторного, и в воображении испытуемого его поступки, решения — только часть выполнения очень обширной программы: очень часто испытуемый еще ждет какой-то решающей части опыта, а эксперимент, оказывается, уже закончился; или, наоборот, испытуемый считает, что через несколько минут после окончания «некоторых формальностей» он уйдет домой, а «критическая тестовая процедура» еще впереди.

Подобное планирование экспериментов имеет теоретическое обоснование: предоставление определенной свободы выбора, возможности проявления активности (конечно, «иллюзии» активности), тех компонентов поведения, которые не учитывались в бихевиористских схемах, но которые усложняют психологическую структуру регулирования поведения в повседневной жизни, вносят «человеческие» черты в самоконтроль поведения. Если для «механического человека» подкрепление всегда выступает именно в таком качестве, то в экспериментах когнитивистов награда (даже в форме денежного вознаграждения) является показателем отношения, оценки, суждений о других людях и о себе. Например, А. Дэвидсон и И. Штайнер [107] показали, что ответные реакции человека на действия другого лица зависят в значительной мере от степени свободы в поведении, приписываемой другому. Если поведение партнера строго предписано правилами, авторитетами или другими источниками, то индивид не может с уверенностью судить о чертах личности другого, менее восприимчив к позиции (оценкам) другого, не пытается представить себя с лучшей стороны. Если же поведение другого кажется ему свободным, то наблюдается противоположный эффект (оценка личности по ее поведению, восприимчивость к оценкам, выгодное предъявление себя).

В эксперименте один испытуемый играл роль обучаемого, а другой — обучающего, обладавшего различными возможностями подкрепления. В одном случае «учитель» оценивал ответы ученика по специальной оценочной шкале, в другом — в соответствии с собственными стандартами оценок (неизвестными для испытуемого). В итоге способ подкрепления (100% ответов подкреплялось или 40%) не выявил различий в поведении «учащегося», а мнение о свободе выбора обучающим тактики своего поведения выявил. Необходимо видеть в подкреплениях не только инструмент для усиления (ослабления) реакций, но и информацию о намерениях применяющего их.

Уровень понимания экспериментальной ситуации у испытуемого невысок, потому что он «не ожидает» такой продуманности всех звеньев процедуры со стороны экспериментатора, а также потому, что у него нет мотивации искать лучших (более глубоких) объяснений, и он удовлетворяется имеющимися. К тому же испытуемых вынуждают давать такие оценки, которые просто невозможно аргументированно составить за столь короткий промежуток времени и на основе столь ограниченного материала(например, взглянув на фото, оценить степень социальной адаптированности «оригинала»).

Чаще всего в описанных опытах изучается кратковременное влияние поведения испытуемых на их самооценку и измеряется в терминах недифференцированной глобальной оценки привлекательности (нравится — не нравится). Использовано немало экспериментальных данных, связанных с самооценкой эмоциональных состояний, чувств голода, жажды, потому что, если даже такие обусловленные биологическими, физиологическими детерминантами состояния могут измениться под влиянием когнитивных факторов, то что говорить об изменчивости под влиянием поведения межличностных оценок.

Результатами опытов являются статистические тенденции «поведения оценивания» в разных условиях, а не индивидуальные варианты поведения испытуемых. Мы старались по мере возможности обходиться без статистических характеристик, так как они не имеют «абсолютной ценности» и отражают лишь влияние разных условий одного и того же эксперимента. Они (результаты) важны как эмпирическое доказательство возможности проявления тех или иных тенденций (демонстрируют качественные характеристики).

Чаще всего испытуемыми в социально-психологических экспериментах являются студенты, и сложился уже целый кодекс недекларируемых правил поведения экспериментатора и испытуемого во время опыта. Сформировалась специфическая «лабораторная культура поведения», в контексте которой и проходит эксперимент. Самой характерной чертой взаимодействия (общения) экспериментатора и испытуемого является их неравный статус и подразумеваемое правило для испытуемого выполнять все, что потребует экспериментатор. Если применить метафору, то всю совокупность исследований, проанализированных ниже, можно выразить так: «приключения студентов младших курсов и детей в психологических лабораториях».

Основное положение когнитивистской ориентации не вызывает сомнения в его правильности. Да, действительно, люди ведут себя и оценивают ситуацию по-разному, в зависимости от своего понимания ситуации, в которой они находятся. Ф. Энгельс писал, что люди «никак не могут избегнуть того обстоятельства, что все, что побуждает человека к деятельности, должно проходить через его голову» [1]. Но американские

авторы не ставят проблему происхождения того или иного понимания ситуации. Последнее берется в качестве исходного пункта объяснения поведения индивидов, и психологическое исследование замыкается в рамках явлений сознания.

Диалектико-материалистическая трактовка психики и сознания включает в качестве промежуточного звена, опосредствующего связи между окружающей средой и сознанием, предметную деятельность субъекта, внутреннюю и внешнюю, ибо только «во внешней деятельности происходит размыкание круга внутренних психических процессов навстречу объективному миру» [16, с. 12].

Непосредственно для исследователей, принимающих когнитивистскую ориентацию, характерно признание в качестве методологических оснований двух положений. Первое: идея Ч. Пирса о том, что люди стремятся достигнуть состояния веры и избежать состояния сомнения и как только они достигают первого, будь оно верно или ложно, люди успокаиваются. В этом положении—полное игнорирование внешнего, объективного мира. Способ достижения состояния веры безразличен. Содержание веры, ее истинность или ложность — такие вопросы не ставятся. Вторым положением является кредо транзактной психологии — «найти инварианты поведения человека можно только в терминах его допускаемого мира», в котором также подчеркивается отказ от объективных критериев поведения человека.

Данные положения имели некоторый позитивный смысл в том, что позволили изменить структуру экспериментов, введя в них переменные, выражающие субъективные факторы, такие, как ожидания, чувство добровольности, намерения, чувство обоснованности поступка и др. Но в то же время остается бесспорным утверждение о полной сосредоточенности западных социальных психологов на «потенциале субъектности» [19], на процессах, обеспечивающих сохранность субъекта. Автономизация сознания может обеспечить только временное решение проблемы, ибо «сознание нельзя рассматривать в его замкнутом в себе бытии, так как в нем не существует самостоятельных отношений; явления сознания всегда к чему-то относятся и что-то собой отражают» [16].

В последней главе мы дадим более подробный анализ влияния «операции автономизации сознания», проделанной методологами когнитивистской теоретической ориентации, на способ интерпретации экспериментальных данных.

Когнитивный диссонанс

Исторический очерк и основные понятия

Впервые теория когнитивного диссонанса была предложена Л. Фестингером в 1957 г. [119]. Основное положение теории: диссонанс есть негативное побудительное состояние, оно имеет место всегда, когда индивид обладает одновременно двумя «знаниями» (понятиями, мнениями), которые психологически противоречивы (не согласованы). Состояние диссонанса неприятно, и люди стараются ослабить его введением нового консонансного знания или изменением одного из двух диссонансных с целью согласовать знания. Диссонанс есть предшествующее условие, ведущее к деятельности, направленной на ослабление диссонанса, подобно тому как голод побуждает к деятельности, направленной на ослабление чувства голода.

Пример ситуации диссонанса. Индивид полагает, что курение — причина рака и одновременно знает, что он курит. Два знания, которые одновременно имеет индивид, противоречат друг другу. Наиболее эффективное средство ослабления диссонанса — бросить курить. Но для многих это нелегко. И человек ищет другие средства ослабления диссонанса: преуменьшает значение данных, связывающих курение сигарет с болезнью (это не проверено); ссылается на других курильщиков (Том, Джон и прочие давно курят, но ведь не болеют, кроме того, если курить сигареты с фильтром, то это уменьшит опасность); убеждает себя, что курение—очень приятное занятие (лучше прожить короткую жизнь, но испытать все удовольствия, чем длинную, но скучную); может составить романтический образ своего «Я», щеголяющего опасностью курения и т. д.

Определение состояний диссонанса и консонанса. Человек одновременно имеет множество знаний (мнений), которые Л. Фестингер называет когнитивными элементами.[1] Отношение между двумя когнитивными элементами нерелевантное, если единственное общее между ними то, что они находятся в «голове» одного индивида. Между такими элементами

[1] Под когнитивными элементами понимается любое знание о себе или своем окружении. Это знание может быть и конкретным (рост, вес человека), и очень общим (законы физики), и ясным, и неопределенным.

нет отношений диссонанса или консонанса, они нерелевантны друг другу. Отношения между элементами релевантны, если элементы связаны друг с другом. Между релевантными элементами могут быть отношения или консонанса или диссонанса. Отношение между двумя когнитивными элементами консонансное, если из первого элемента психологически следует второй, и диссонансное, если из первого элемента психологически следует второй, обратный первому по содержанию. Релевантность и нерелевантность элементов друг другу относительны. Они могут переходить друг в друга.

Определение: из первого элемента психологически следует второй — самое неопределенное место в теории когнитивного диссонанса. «Что означает психологически следует?» — таков постоянный вопрос критиков. Л. Фестингер [119] предлагает четыре типа диссонансных отношений:

1) логическая несогласованность;

2) несогласованность с культурными нормами;

3) несогласованность между знаниями различной степени обобщенности;

4) несогласованность с прошлым опытом.

Понятие величины диссонанса. Л. Фестингер указывает [119] только одну детерминанту величины диссонанса, общую для всех ситуаций, — важность элементов. Чем важнее когнитивные элементы, находящиеся в диссонантных отношениях, тем больше величина диссонанса.

Основная гипотеза теории: индивид, испытывающий состояние диссонанса, будет стремиться ослабить его, т. е. искать ситуации, в которых диссонанс ослабляется, и избегать ситуаций, в которых диссонанс увеличивается. Достигается это путем изменения одного из диссонансных элементов или добавления нового знания, «примиряющего» диссонирующие элементы (превращение диссонансных отношений в консонансные или нерелевантные).

Понятие сопротивления когнитивных элементов. Не все элементы поддаются изменению одинаково легко. Причины сопротивления изменению следующие.

1. Поведенческие:

а) изменение воспринимается болезненно или связано с большой потерей (купить дом в другом месте и дорого и не хочется покидать место, где родился);

б) данная реальность чем-то удовлетворяет (я всегда посещаю этот ресторан, хотя в нем плохая пища, но друзья всегда там собираются);

в) изменение невозможно: неконтролируемые эмоции, другого поведения нет в репертуаре (индивид не знает, как вести себя иначе), действие необратимо.

2. Окружение: невозможно его изменить (здание не перенести на другое место).

3. Трудность общая: изменение одних элементов, согласуя рассматриваемые элементы, рассогласовывает другие.

Таковы основные положения теории когнитивного диссонанса, сформулированные в 1957 г. Формулировки в некоторых аспектах слишком общие, расплывчатые, но впоследствии это оказалось плюсом, так как открывало возможность поиска конкретных детерминант, не ограничивая заранее сферу применения. Резюме: между когнитивными элементами могут существовать диссонансные отношения; существование диссонанса побуждает индивидов стремиться к его ослаблению и избеганию увеличения диссонанса; это стремление проявляется в изменении поведения, мнений, избирательном отношении к новой информации и т. д.

Из всех возможных ситуаций, в которых неизбежно возникновение диссонанса, в лабораториях тщательному исследованию подверглись два типа: ситуация принятия решения и уступчивости.

Последствия принятия решения (выбора). В ситуации, где индивид выбрал между двумя (или более) альтернативами, релевантны решению три когнитивных элемента:

а) знание о выборе;

б) положительные атрибуты (т. е. свойства) выбранной альтернативы и отрицательные атрибуты отвергнутой альтернативы;

в) отрицательные атрибуты выбранной альтернативы и положительные атрибуты отвергнутой альтернативы.

Такие когнитивные элементы всегда имеют место при выборе, так как нет объектов во всех отношениях хороших или во всех отношениях плохих (все «смешанные»). В данном случае между первым и вторым элементами — консонанс, между первым и третьим — диссонанс. Величина диссонанса зависит от: а) важности решения; б) относительной привлекательности отвергнутой альтернативы; в) качественной однородности альтернатив выбора.

Чем важнее решение, чем привлекательнее отвергнутая альтернатива, чем меньше общих черт имеют выбранная и отвергнутая альтернативы, тем больше величина диссонанса. Согласно основной гипотезе теории когнитивного диссонанса, индивид будет стремиться ослабить диссонанс при его существовании. В данном случае обычный путь ослабления — усилить второй когнитивный элемент и ослабить (уменьшить) третий.

Последствия уступчивости. Ситуация уступчивости имеет место, когда индивид включается в деятельность, которая противоречит его ценностям, отношениям. Обычно в такой ситуации на индивида оказывают давление. Все виды давлений можно разделить на две категории: угроза наказания и предложение награды. В данной ситуации релевантны поступку следующие три когнитивных элемента:

а) знание о фактическом поведении по отношению к данному объекту;

б) личное отношение (аттитюд) к данному объекту;

в) величина ожидаемой награды или избегаемого наказания.

В условиях давления могут быть два варианта поведения: а) индивид ведет себя согласно личным аттитюдам и подвергается наказанию или лишается награды; б) индивид ведет себя не согласно личным аттитюдам и получает награду или избегает наказания.

При первом варианте поведения между первым и вторым когнитивными элементами существует консонанс, между первым и третьим — диссонанс, при втором варианте поведения — наоборот. При первом варианте поведения (неуступчивости) величина диссонанса тем больше, чем больше упущенная награда или ожидаемое наказание, при втором — тем больше, чем меньше полученная награда или избегнутое наказание. Соответственно при первом варианте поведения, чем сильнее личные аттитюды, тем слабее диссонанс, при втором — наоборот.

«Теория когнитивного диссонанса» привлекла много сторонников, а сам автор уже в 1959 г. был отмечен наградой американской психологической ассоциации, ежегодно присуждаемой трем психологам за выдающиеся достижения в области психологии. В течение ряда лет Фестингер популяризовал свою теорию [121], и в начале 60-х годов понятие когнитивного диссонанса стало привычным не только у психологов, но и в обыденном языке. Характерно название статьи Л. Фестингера: «Психологические эффекты недостаточного оправдания» [120]. Такое определение найденного феномена (диссонанс как следствие недостаточного оправдания выбора) стало в последующие годы наиболее часто употребляемым определением когнитивного диссонанса.

Отличительной особенностью человека является его способность все объяснить, в том числе и свое поведение. Каждому поступку человек всегда находит оправдание (под это положение подходят даже случаи, когда человек говорит себе: «этот мой поступок трудно объяснить, по-видимому, действуют какие-то бессознательные мотивы — оправдание ссылкой на недоступные сознательному контролю факторы). Когнитивный диссонанс имеет место в том случае, когда человек совершает поступок, не имея для этого достаточного оправдания. Возникающий при этом мотив увеличить оправдание побуждает индивида изменять либо свое поведение, либо свое отношение к различным объектам или же уменьшать важность поступка и т. п. Положение о недостаточном оправдании указывает на причину, побуждающую к специфической деятельности поиска достаточного оправдания.

Таким образом, Л. Фестингер в 1957—1962 гг. считал, что

сам факт выбора, уступчивости, получения противоречащей мнениям индивида информации, межличностного несогласия ведет к диссонансу. Основную идею развития теории можно представить так: Л. Фестингеру удалось интуитивным путем найти ряд ситуаций и поставить эксперименты, в которых «участвовали» все детерминанты условий, вызывающих диссонанс. Когда же другие ученые (да и сам Л. Фестингер) начали верифицировать многочисленные гипотезы теории, множество случаев неподтверждения ее заставило усомниться в адекватности причин возникновения диссонанса. И экспериментальные работы были посвящены не столько разработке основных положений теории, сколько выяснению следующих трех вопросов.

1. Какие переменные (факторы) являются детерминантами условий возникновения когнитивного диссонанса, т. е. в каких условиях диссонанс будет иметь место, в каких — нет?

2. На каких экспериментальных моделях можно изучать последствия такого явления, как когнитивный диссонанс?

3. Каковы детерминанты способов ослабления диссонанса, т. е. какие элементы и почему более стойки к изменениям, а какие более уязвимы?

Детерминанты условий возникновения когнитивного диссонанса

Л. Фестингер [119] указал только на одну детерминанту: на недостаточное оправдание своего поведения. Практически в экспериментальных ситуациях «присутствовали все детерминанты», но сами экспериментаторы этого еще не осознавали. В 1962 г. вышла книга Дж. Брэма и А. Коэна «Исследования по когнитивному диссонансу» [74], в которой систематизировался пятилетний опыт работ по когнитивному диссонансу. В этой книге доказывается важность двух других детерминант: чувства свободного выбора (perceived freedom) и обязательства (commitment).

Когда экспериментаторы употребляют термин «свобода выбора», то они не касаются философских аспектов этого понятия, а берут факт, наблюдаемый в повседневной жизни: люди полагают, что они свободны в своих действиях (поступках), и эта вера влияет на их поведение в различных ситуациях. Всегда имеется в виду субъективное чувство свободы выбора испытуемого, а не какое-либо другое значение этого термина. Психологи рассуждают так: может быть, чувство свободы выбора — иллюзия, но эта иллюзия имеет такие предпосылки и следствия, которые заслуживают внимания. И по отношению к области когнитивного диссонанса влияние этого фактора таково: когнитивный диссонанс возникает только тогда, когда люди считают, что их действия были добровольны.

Чувство свободного выбора влияет на суждения, которые люди делают о себе и о других. Важность этого фактора впервые экспериментально была продемонстрирована Ф. Хайдером [154] при анализе структуры приписывания мотивов, личностных черт другому человеку по его поведению. Так, И. Штайнер и С. Филд [275] заметили, что если человек выполняет требования роли, то это ничего не говорит о его личностных характеристиках, если отклоняется от роли — это характеризует его. Когда человек старается понравиться другим — это ничего не говорит о его личных качествах, когда спорит — характеризует его. Авторы предполагают, что во втором варианте поведения индивиды добровольны в своих поступках, в первом — на них «давят» внешние требования. Р. Айзингер и Ю. Миллс [114] обнаружили, что те, кто занимал крайние позиции по важному вопросу в группе, оценивались членами группы как более искренние, так как требуется большее усилие «уйти» от точки зрения группы.

Э. Уолстер и Л. Фестингер [298] продемонстрировали различие двух условий: испытуемые слушали убеждающее сообщение по определенной проблеме, при этом одни из них считали, что диктор не знает, что его подслушивают, другие считали, что знает. В первом случае диктор оценивался как более искренний, и его сообщение было эффективнее. Т. Брок и Л. Беккер [80] нашли, что подслушанное сообщение не бывает эффективнее публичного, если докладчик выступает с позицией, не совпадающей с мнением аудитории. Авторы предполагали, что сам факт несогласия с аудиторией — достаточное доказательство искренности коммуникатора.

Обязательство как концептуальная переменная привлекло внимание исследователей проблем психологии убеждения еще в первых послевоенных опытах. В работах К. Ховленда [159] было замечено, что если индивид вынужден публично высказать свое мнение, то оно становится более «стойким» к последующим «атакам» на него.

Ч. Кислер [183] определяет обязательство как степень связи человека со своим поступком, со своим высказыванием. Обязательство делает поступок менее возможным к изменению. Изменить величину обязательства можно важностью поступка, ясностью его значения, степенью необратимости свершившегося и т. д.

В опыте X. Джерарда [135] было продемонстрировано различие между решением, включающим в себя обязательство, и решением без обязательства (предпочтение). Испытуемые — студенты ранжировали 15 картин и затем делали выбор между двумя одинаково привлекательными. Одних испытуемых просили просто назвать, какая из картин лучше, других просили выбрать из двух картин одну в качестве подарка. Затем испытуемые вновь ранжировали все 15 картин. Зависимой переменной

было изменение ранга выбранной и отвергнутой альтернативы. После выбора подарка наблюдалась значительная переоценка альтернатив в сторону ослабления диссонанса (увеличение привлекательности выбранной альтернативы и уменьшение отвергнутой), после высказывания предпочтения такого эффекта не было. Роль обязательства четко проявилась в этом опыте.

Ряд важных детерминант возникновения диссонанса предложил Э. Аронсон. В 1962 г. он высказал предположение, что все предшествующие экспериментальные демонстрации ослабления диссонанса основывались на молчаливом допущении, что все люди имеют высокую (положительную) концепцию «Я» [50]. И исследователи допускали, что все люди стремятся успешно выполнить свою работу, принимают разумные решения, говорят правду. Э. Аронсон предположил, что если человек имеет низкое самоуважение или знает, что он «неизлечимый» лгун, он не будет испытывать диссонанс, если у него неудача, если он купил старый автомобиль или солгал товарищу. Эксперименты показывают, что люди, которые ждут неудачи в своих делах, «отворачиваются» от успеха и активно действуют способом, гарантирующим им неудачу. Они будут ослаблять диссонанс, убеждая себя, что их успех случаен, что им повезло, что другие не так проницательны, не видят их ошибок. Невозможно сделать точные предсказания на основании теории диссонанса, если точно не определены представления испытуемого о себе и другие ожидания.

Э. Аронсон предложил также [48] в качестве важной детерминанты возникновения диссонанса знание, лежащее в основе понимания ситуации (underlying concept). Если описанные выше детерминанты характеризовали отдельные моменты ситуации когнитивного диссонанса, то эта переменная характеризует знание экспериментатором культуры, привычных способов мышления в данной группе. Очень часто эта переменная нейтрализует диссонансные элементы за счет специфического контекста, который она вводит. Вот две иллюстрации.

1. Преподаватели часто слышат глупые идеи своих студентов, и пока они не узнают студентов хорошо (не обнаружат их способности «вырабатывать» более умные идеи), они не критикуют высказываемые идеи, а, наоборот, уделяют им много внимания, говоря, что это неплохие идеи. Диссонанса не будет, так как преподаватель понимает ситуацию так: не следует обескураживать студента в начале его «творческого пути».

2. В опыте А. Аронсона и М. Карлсмита [51] детям запрещалось играть с любимой игрушкой. В ситуации «слабая угроза (запрещение) — отказ от игры с любимой игрушкой» дети испытывали диссонанс и уменьшали привлекательность для себя этой игрушки. Но встречались дети, которые не испытывали диссонанса в данной ситуации. Они понимали ситуацию так, что «взрослым нужно повиноваться всегда».

Вышеописанные концептуальные переменные факторы являются основными и необходимыми для возникновения когнитивного диссонанса независимо от того, какая из экспериментальных моделей используется.

Экспериментальные модели изучения последствий когнитивного диссонанса

Все модели изучения когнитивного диссонанса являются модификациями ситуации свободного выбора. Обязательным условием любого эксперимента является создание у испытуемых чувства свободного выбора и последующий выбор испытуемого. Наиболее часто используется одна из модификаций ситуации свободного выбора — *ситуация уступчивости*. Моделью выбора авторы считают только ситуацию, в которой испытуемый делает выбор между двумя объектами, предметами, один из которых может стать его собственностью, либо если этот выбор явно служит показателем каких-либо его личностных черт. Ситуация уступчивости имеет место, когда испытуемый соглашается выполнить просьбу экспериментатора и совершает такой поступок, который противоречит его ценностям, отношениям, мнениям. Модель уступчивости имеет много вариантов, которые отличаются друг от друга по наиболее характерному аспекту совершаемого испытуемым поступка. Ниже мы опишем несколько вариантов этой модели.

Экспериментальная процедура опытов включает в себя следующие этапы. Первый этап — создание или измерение уже существующих мнений, оценок, аттитюдов. Второй этап — побуждение испытуемого согласиться совершить поступок, противоречащий его ценностям, аттитюдам и т. п. На данном этапе важно соблюдать необходимые условия, в которых испытуемый соглашается на поступок. Третий этап — совершение испытуемым требуемого поступка. Четвертый этап — вторичное измерение оценок, полученных при измерении на первом этапе. Разница оценок на первом и четвертом этапе составляет искомую величину ослабления когнитивного диссонанса.

Многочисленность экспериментов по когнитивному диссонансу объясняется неоднозначной связью между концептуальными и операциональными переменными. Теория когнитивного диссонанса использует мало концептуальных переменных, но способы их перевода на операциональный уровень разнообразны, что необходимо для уточнения, «очищения» концептуальных переменных.

При объяснении вариантов когнитивного диссонанса мы сначала будем давать краткое описание первого эксперимента (прототипа) по конкретной модели, затем предложим схему использования концептуальных переменных в каждом из вариантов и затем, «расшифровывая» эту схему, объясним гипотезы,

ситуации опытов, способы перевода концептуальных переменных на операциональный уровень.

Диссонанс как следствие согласия солгать. Опыты такого рода являются «классическими» для теории когнитивного диссонанса. Первый такой опыт Л. Фестингера и М. Карлсмита [123] получил очень сильный резонанс как среди психологов, так и в «массах», был даже создан кинофильм о данном опыте, и он долгое время был синонимом всех способов изучения когнитивного диссонанса.

Испытуемые, пришедшие на эксперимент Л. Фестингера и М. Карлсмита, в течение одного часа занимались монотонной, однообразной, «бессмысленной» работой: каждый из них должен был поворачивать на 90° влево, а затем на 90° вправо штыри, вставленные в отверстие стола, и выбрать из коробки катушки ниток по одной, а затем сложить их назад. Через час экспериментатор объявлял, что опыт закончился, благодарил испытуемого и «объяснял» смысл исследования (в этот момент испытуемый думал, что эксперимент уже закончился и осталось завершить некоторые формальности, а на самом деле самая главная часть опыта еще и не началась). Экспериментатор рассказывал, что цель опыта — изучение влияния ожиданий на исполнение и что он (данный испытуемый) попал в контрольную группу, которая выполняла задание, не имея никаких ожиданий (ничего не зная заранее о задании). Испытуемые, попавшие в другие группы (отбор случайный), встречаются с помощником экспериментатора, который их «убеждает», что предстоит интересная или неинтересная работа.

В этот момент входил «расстроенный» второй экспериментатор и объяснял первому, что под угрозой срыва следующий опыт, так как испытуемый уже ждет, а помощника почему-то нет. Посовещавшись между собой, психологи «соображали» обратиться к испытуемому: не заменит ли он их помощника и не расскажет ли девушке, ждущей в соседней комнате, какой интересный ее ждет опыт. За эту работу испытуемому обещали заплатить 1 доллар (в другой группе — 20 долларов). Если испытуемый соглашался, его просили ничего не говорить о содержании задания и лишь передавать свое восторженное впечатление: «мне сначала работа показалась скучной, а потом я так увлекся...»; «если бы была возможность повторить опыт, я бы с удовольствием...», и т. д.

Испытуемый выходил в соседнюю комнату и разыгрывал сцену высшего удовольствия от проделанной работы. Девушка (сообщник экспериментатора) внимательно слушала, вовлекалась в разговор и, когда через 5 минут входил экспериментатор и приглашал девушку на опыт, та радостная «впархивала» в лабораторию. Испытуемый получал плату (1 или 20 долларов), прощался и считал, что уходит из лаборатории. Но в следующей комнате секретарь лаборатории останавливала его и про-

сила заполнить стандартный опросник, который заполняют все испытуемые и ответы на который помогают затем улучшать процедуры последующих опытов. Испытуемый отвечал (среди вопросов один касался интересности — скучности выполненного задания) и «уходил». Но его встречал первый экспериментатор, объяснял весь опыт, просил вернуть деньги (1 или 20 долларов) и договаривался о неразглашении процедуры опыта в течение какого-то времени. Контрольная группа проходила через все этапы опыта, за исключением «встречи с девушкой», так как в последний момент приходил пропавший помощник.

Испытуемые, получившие малую оплату «за ложь», оценили экспериментальное задание как довольно интересное, а получившие 20 долларов и контрольные — как очень скучное (табл. 1).

Таблица 1

Концептуальные независимые и зависимые переменные диссонанса как следствия согласия солгать

Независимые переменные		По данным работ [123]	[74]	[240]	[165]	[87]	[205]	[156]	[215]	[98]	[95]
Свобода выбора	Есть					+	+	+	+	+	+
	Нет						+				+
Величина оправдания	Большая	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
	Малая	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Величина обязательства	Большая				+	+		+			
	Средняя							+			
	Малая				+	+		+			
Негативные последствия поступка	Большие								+	+	+
	Малые								+	+	+
Зависимые переменные											
Привлекательность задания		+				+				+	
Изменение аттитюдов			+	+	+		+	+	+		+

В данных опытах поступок, создающий когнитивный диссонанс, состоял в том, что испытуемые после выполнения скучной задачи убеждали другого «наивного» испытуемого (фактически подставного) в том, что задача была интересной или писали очерк, в котором доказывали правильность позиции, противоположной их личному мнению. Зависимыми переменными были различия оценок привлекательности задания, данными испытуемыми и контрольной группой, или различия двух мнений испы-

туемого: до опыта и после опыта. Пример скучной работы: вычеркивание второй и шестой цифры из набора случайных чисел [98, 206]; пример очерка, опровергающего личное мнение о необходимости легальной продажи наркотиков [215], о вреде чистки зубов каждый день [95].

Концептуальные независимые переменные переводились в операциональную форму таким образом. Для создания чувства свободы выбора экспериментатор подчеркивал возможность отказа от продолжения опыта, а подставные испытуемые (сообщники исследователя) отказывались выполнить просьбу экспериментатора, демонстрируя эту «свободу». В ситуации отсутствия выбора выполнение просьбы экспериментатора было обязательным для испытуемых (например, опыт представлялся как часть обязательного курса по экспериментальной социальной психологии). Степень оправдания своего поступка во всех без исключения случаях зависела от количества долларов, которые получали испытуемые за выполнение просьбы экспериментатора. Варьирование величины обязательства достигалось разными способами: например, в опыте М. Карлсмита и сотрудников [87] большая связанность индивида со своим поступком обеспечивалась тем, что испытуемый встречался с подставным лицом и говорил ему об интересности задачи, меньшая — тем, что испытуемый писал отзыв об этом. Варьирование величины негативных последствий поступка в опыте Е. Нел и сотрудников [215] получалось за счет того, что эта переменная изменялась в зависимости от аудитории, которую «убеждал» испытуемый: закоренелые наркоманы, студенты-медики (противники наркотиков) и наивные подростки (еще не знающие наркотиков). Предполагалось, что убедить подростков в пользе наркотиков намного легче, и негативные последствия такого «убеждения» будут самые тяжкие.

Основная гипотеза модели: если испытуемый скажет неправду и если необходимость данной лжи недостаточно оправдана, он будет изменять свои оценки, мнения так, чтобы согласовать их со своим поступком. На операциональном уровне это означает, что чем меньше денег получит испытуемый «за свою ложь», тем больше он впоследствии изменит свои оценки. Мы будем называть такой результат *«диссонансным эффектом»*.

Проследим в хронологическом порядке (который здесь совпадает с логическим), как конкретизировались условия, в которых проявляется этот феномен. Л. Фестингер и М. Карлсмит [123] открыли это явление и поставили проблему. А. Коэн [74] подтвердил возможность «диссонансного эффекта» при более дифференцированной награде и на другой зависимой переменной. М. Розенберг [240] и И. Дженис и Д. Гилмор [165] обнаружили обратную зависимость изменения оценок и величины награды. Возникло противоречие: почему при одних и тех же условиях эксперимента результаты М. Розенберга и Л. Фестин-

гера оказались противоположными? Дальнейшие эксперименты показали, что условия этих опытов были неодинаковыми и что авторы не варьировали ряд независимых переменных, влияющих на возникновение когнитивного диссонанса, а создавали ситуации интуитивно: у Л. Фестингера нужные условия были созданы, у М. Розенберга — нет. М. Карлсмит с сотрудниками [87] ввели в свой опыт один неучтенный фактор — свободный выбор и изменяли другой — величину обязательства. При отсутствии обязательства феномен диссонанса не наблюдался. Д. Линдер с сотрудниками [206] повторили опыт М. Розенберга, эксплицитно меняя свободу выбора, и обнаружили «эффект Л. Фестингера», когда возможен выбор, и «эффект М. Розенберга» при отсутствии свободы выбора. Создавшееся противоречие между теорией когнитивного диссонанса и теорией подкрепления разрешилось не по принципу «или — или», а по принципу «смотря в каких условиях». Р. Хелмрейх и Б. Коллинс [156] продемонстрировали влияние величины обязательства при более дифференцированном введении последнего. Е. Нел и сотрудники [215] обнаружили еще одну неучитываемую детерминанту когнитивного диссонанса: последний имел место только при больших негативных последствиях лжи. Д. Купер и С. Ворчел [98] повторили опыт Л. Фестингера и М. Карлсмита [123], введя вышеуказанную переменную. Половина подставных лиц «верила» словам испытуемого об интересности задания, другая половина не верила (эти подставные говорили испытуемому, что они слышали от других, что данный опыт очень скучный, и они считают, что испытуемый лжет). Во втором случае «диссонансный эффект» отсутствовал. И наконец, Б. Коллинс и сотрудники [95] показали, что только при совокупном действии чувства свободы выбора (а следовательно, чувства личной ответственности за выбор поведения) и серьезных негативных последствий выбора создается состояние когнитивного диссонанса, ведущее к переоценке своего личного мнения таким образом, чтобы оно согласовывалось с поступком.

Мы уже упоминали о варианте неуступчивости, когда индивид ведет себя в соответствии с личными аттитюдами и подвергается наказанию или лишается награды. Непосредственно в опыте такой вариант был изучен С. Дерли и Д. Купером [103]. Используя обычную процедуру, побуждающую индивида написать очерк, противоречащий его мнению, экспериментатор сделал все возможное (проявил безразличие к исходу опыта, время было очень неудачное для испытуемого и т. п.), чтобы испытуемый отказался писать очерк и тем самым потерял предлагаемую награду. После такого выбора испытуемые при ответах на вопросник усилили свое мнение по проблеме, которая предлагалась в качестве темы очерка.

Диссонанс как следствие преодоления соблазна. Данная разновидность диссонанса изучалась на детях

пяти-шести лет. Экспериментальная процедура таких опытов состояла из следующих этапов:

а) первая ранжировка игрушек по привлекательности;

б) введение различной величины запрещения играть с привлекательной игрушкой;

в) предоставление испытуемому «возможности преодолеть соблазн»;

г) вторая ранжировка игрушек по привлекательности.

Ранжировка игрушек проводилась при помощи вопроса: «Какая из этих игрушек тебе нравится больше всего?» Ребенок показывал. Эта игрушка отставлялась в сторону, и следующий вопрос формулировался так: «А из оставшихся игрушек какая тебе нравится больше всего?» и т. д... «Преодоление соблазна» заключалось в том, что дети в течение пяти минут в отсутствие экспериментатора не трогали вторую по привлекательности игрушку, с которой им было запрещено играть.

Основная гипотеза модели заключается в следующем. Дилемма, с которой остается испытуемый наедине, такова: мне нравится эта игрушка, но я не играю с ней. В ситуации сильного запрещения у детей есть достаточное оправдание своему поведению (лишиться ценного подарка или подвергнуться наказанию), поэтому их поведение естественно, привлекательность тестовой игрушки не уменьшается. Слабое запрещение оказывается достаточным для того, чтобы ребенок не играл с тестовой игрушкой, но недостаточным для оправдания этого поступка. В поисках достаточного оправдания испытуемый снижает привлекательность тестовой игрушки, приводя в соответствие свое мнение о ценности этой игрушки со своим поведением: я не играю с этой игрушкой, потому что она не нравится мне. Основной феномен работ данного типа: уменьшение привлекательности запрещенной игрушки при слабом запрещении был подтвержден всеми исследователями.

Впервые данный феномен обнаружили Э. Аронсон и М. Карлсмит [51]. Если у Л. Фестингера и М. Карлсмита испытуемые делали то, что они обычно не делают, то в опытах по данной модели дети не делают того, что они обычно делают. Если угрожать очень сильным наказанием, чтобы предотвратить привычное, но нежелательное поведение, то мы сможем затормозить таковое только при наличии подобной угрозы. А как обеспечить долговременный эффект? Нужно, чтобы это поведение «перестало нравиться» исполнителю. Для этого запрещение должно быть дозировано так, чтобы оно обеспечивало воздержание от поступка, но было бы недостаточным для «полного обоснования» воздержания. И тогда удержавшийся от соблазна найдет свое «личное» объяснение причины своего воздержания. Самое доступное из объяснений — я не хотел, мне не нравится. Из этических соображений исследователи выбрали в качестве

объекта предпочтение игрушкам (изменение отношения к которым не «повредит» детям-испытуемым).

Э. Тернер и Д. Райт [290] уточнили условия проявления эффекта, который отсутствовал при исчезновении тестовой игрушки (уходя, экспериментатор незаметно уносил игрушку с собой, не делая никаких запрещений). Д. Фридман [128] обнаружил долговременный эффект снижения оценки привлекательной игрушки, он сохранился и через 45 дней. А. Пипайтоун [231] использовал более «чистые» способы операционализации концептуальных переменных. Они «изолировали» экспериментатора от независимой переменной. Ассистент говорил детям, что если они выполнят все условия игры, то они получат в подарок необыкновенную игрушку (другим — обычную игрушку). Экспериментатор не знал, в каких условиях находятся испытуемые, и, уходя, говорил всем детям одно и то же: «Не играйте, пожалуйста, с игрушкой, стоящей на столе». Кроме второй ранжировки игрушек авторы использовали «объективные» меры: латентный период отвергания тестовой игрушки (через сколько секунд после снятия запрещения ребенок начнет играть с этой игрушкой) и продолжительность игры с этой игрушкой.

В опыте М. Леппера [198] проверялась гипотеза необратимости начавшегося процесса ослабления диссонанса. Две контрольные группы проходили обычную процедуру опыта. Для четырех групп вводили добавочную независимую переменную: время «подачи оправдания» испытуемым их поведения. Испытуемым говорили, что другие дети в таких играх всегда выполняли просьбы взрослых. Двум группам говорили об этом до того, как они останутся «наедине с игрушкой», двум другим — перед второй ранжировкой. Предполагалось, что группы в условиях сильного запрещения уже имеют достаточное оправдание своего поведения и введение добавочного оправдания не отразится на их оценках. В группах со слабым запрещением, если оправдание дается до периода «борьбы с соблазном», то оно должно ослабить диссонанс в самом начале его развития (т. е. переоценки привлекательности тестовой игрушки не будет), если это оправдание дать после преодоления соблазна, то будет уже поздно. Испытуемый в процессе преодоления соблазна уменьшает привлекательность игрушки, ослабляя диссонанс, и процесс этот уже необратим. Результаты опыта подтвердили гипотезу.

Диссонанс как следствие агрессии. Под агрессией здесь мы понимаем агрессивные действия по отношению к другому человеку, не заслуживающему того (оскорбление или причинение вреда безвинной жертве). Почему человек соглашается поступать таким образом — этот вопрос находится за пределами теории когнитивного диссонанса. Причина заключается в конфликте между личностными ценностями и несогласованностью социальных требований, постоянно воздействующих на нас. Для изучения этой разновидности диссонанса применя-

ется две модели экспериментов: физическая и вербальная агрессия.

Модель физической агрессии [78, 79, 139, 228]. В данной экспериментальной процедуре испытуемые, которые настроены против использования электрического тока в опытах с человеком, побуждаются (уговариваются) стать ассистентами экспериментатора и ударять электрическим током другого человека (фактически второй человек — всегда подставной, в отчетах его называют жертвой), причем они считают, что удар электрического тока вызывает сильную боль у жертвы.

Фиктивным контекстом опыта всегда является изучение процесса формирования понятия. В опыте участвуют двое. Испытуемый — в роли ассистента экспериментатора, подставной — в роли жертвы. Испытуемый должен задавать жертве вопросы и за каждый неверный ответ ударять электрическим током. Испытуемый не видит жертву и не может с ней общаться, но слышит реакции (крики) жертвы. Подставной дает неверные ответы на большую часть вопросов, и испытуемый, замыкая цепь нажатием одной из десяти находящихся перед ним кнопок, «наказывает» его. Фактически жертва не получает удар электрического тока, а только получает информацию о том, какую кнопку нажал испытуемый, и реагирует на это стандартным, заученным способом (кричит, просит закончить опыт и т. д.). Для создания состояния диссонанса необходимо предварительно соблюдать два условия: а) испытуемый должен верить в реальность и болезненность удара электрическим током; для этого перед опытом испытуемому дают возможность попробовать на себе болезненное действие электрического тока средней величины, например проба — 40В, а максимальная величина в опыте 100В. б) испытуемые должны до опыта отрицательно относиться к использованию электрического тока в опытах с человеком.

Модель вербальной агрессии [105]. В основе этой модели лежит тот же принцип, что и в основе предыдущей модели, разница лишь в том, что в этом случае испытуемый вместо использования «агрессивной машины» оскорбляет жертву словесно. Испытуемый слушает интервью, которое проводит ассистент экспериментатора с жертвой по этическим или «общеобразовательным» вопросам. Подставной дает стандартный набор ответов, на основании которых можно составить мнение о нем как об уверенном в себе, честном, умном, приятном человеке. После прослушивания интервью испытуемого уговаривали прочитать (якобы для целей научного исследования) оскорбительный отзыв о личностных качествах жертвы. В одних случаях [105] более или менее мягкий отзыв («я сомневаюсь, может быть, это первое впечатление, но общее впечатление о Вас у меня не очень хорошее, я бы не доверился Вам как другу, у Вас много тревог и проблем...»), в других [232] — резкий («Вы глупый, как осел, Вы не знаете чему верить в жизни, у Вас нет своего

„Я"»...). Предполагается, что испытуемый должен сформировать положительное впечатление о жертве и чтение оскорбительного отзыва будет противоречить сложившемуся мнению и создаст диссонанс.

Таблица 2

Обзор концептуальных независимых и зависимых переменных в исследованиях диссонанса после агрессии

Независимые переменные		Физическая агрессия					Вербальная агрессия	
		По данным работ						
		[79]	[78]	[76]	[139]	[228]	[105]	[232]
Добровольность (свобода выбора)	Высокая	+			+	+	+	+
	Низкая	+			+		+	
Сила агрессии	Высокая	+	+	+	+	+	+	+
	Низкая	+		+		+		
Последующее взаимодействие с жертвой	Предполагалось			+		+	+	
	Не предполагалось			+		+	+	+
Оправдание агрессии	Позитивное		+	+				
	Негативное или никакое		+	+				
Самоуважение агрессора	Высокое				+			
	Низкое				+			
Зависимые переменные								
Оценка жертвы					+	+	+	+
Оценка боли		+		+				
Чувство обязанности стать агрессивным		+		+	+			
Самообвинение			+	+				
Подавление негативного оправдания			+					
Ситуационная привлекательность		+	+	+	+			

В опытах по данной модели использовались следующие концептуальные независимые переменные (табл. 2): величина свободы выбора, сила агрессии, предполагаемое последующее взаимодействие с жертвой, оправдание агрессии, уровень самоуважения агрессора. Свобода выбора вводилась указанием на возможность испытуемых отказаться от продолжения опыта. Сила агрессии варьировалась силой электрошока. Для варьирования величины вербальной агрессии В. Перри [232] использовал три типа обратной связи от жертвы к испытуемому: никакого ответа, положительный ответ («я понимаю, почему Вы такого мнения обо мне, Вы мало меня знаете, но Вы честный и прямой, я уважаю Вас за искренность»...), отрицательный от-

вет («Вы сами очень глупый человек ... благодарите бога, что Вы сидите на том конце провода»...). Такое варьирование было эффективным, так как на контрольный вопрос «В какой степени, по Вашему мнению, Ваш партнер был оскорблен Вами?» испытуемые в условиях положительного ответа показали значительно меньшую степень оскорбления. Варьирование величины оправдания в опыте Т. Брока и А. Басса [79] производилось с помощью псевдонаучного объяснения. Испытуемый и подставной приходили одновременно в лабораторию и «подвергались» тестированию, и затем по результатам теста экспериментатор распределял роли агрессора и жертвы. Испытуемый всегда становился агрессором, подставной — жертвой (ситуация оправдания своей роли). В другой ситуации испытуемый становился агрессором по жребию.

Зависимые концептуальные переменные этих опытов были следующие: оценка жертвы (привлекательность жертвы оценивалась по шкалам сердечности, интеллекта, скромности и т. п.), оценка боли, чувство обязанности стать агрессивным, самообвинение, привлекательность ситуации (желание еще раз участвовать в таком опыте, важность таких опытов...).

Основная гипотеза модели, подтвердившаяся в этих опытах, такова. Если индивид отрицательно относится к использованию электрического тока в опытах с человеком, но добровольно соглашается быть экспериментатором и ударять током другого, то он испытывает когнитивный диссонанс ввиду недостаточного оправдания своему поступку. После агрессивных действий испытуемый будет стараться увеличить оправдание своему поступку и может сделать это в различных формах: уменьшить привлекательность жертвы, недооценить степень болезненности ударов тока, отрицать добровольность своей агрессии, понизить мнение о себе, увеличить привлекательность каких-либо нерелевантных аспектов экспериментальной ситуации.

Ряд факторов влияет на количественные характеристики возникающего диссонанса. Чем сильнее агрессия, чем вероятнее встреча с жертвой после опыта, чем выше самооценка агрессора, чем меньше оправдание агрессии, тем больше когнитивный диссонанс и последующая когнитивная работа по его ослаблению. Аналогичные положения справедливы и для вербальной агрессии.

Диссонанс как следствие непредвиденных негативных последствий выбора. Будет ли индивид испытывать диссонанс, если после выбора он вдруг обнаруживает, что выбранная им альтернатива имеет ряд дополнительных отрицательных характеристик? Как и в других моделях изучения диссонанса, следует дать положительный ответ на этот вопрос со многими оговорками.

Процедура экспериментов по этой модели включает в себя три этапа. Первый этап: испытуемые соглашаются включиться

в деятельность, предложенную экспериментатором. Д. Брэм [69] просил школьников съесть небольшое блюдо овощей, неприятных для них, так как в овощи были «подмешаны» некоторые специи. Д. Брэм и А. Коэн [74] просили испытуемых выполнить скучную, монотонную задачу, говоря при этом, что по жребию им не будет награды. Д. Фридман [127] просил испытуемых переписывать таблицу цифр (неприятная задача). В. Уоттс [303] просил испытуемых принять участие в исследовании факторов вкуса электрофизиологическим способом и для уменьшения боли принять предварительно довольно неприятное анестезирующее лекарство. Д. Линдер, Д. Купер и Р. Виклунд [206] просили испытуемых выслушать сообщение, противоречащее мнению испытуемых; фиктивная цель опыта — изучение способности людей к запоминанию различных аспектов сообщений. Д. Брэм и Р. Джонс [173] предлагали испытуемым выбрать в подарок одну из двух одинаково привлекательных пластинок. С. Шерман [263] в одном опыте просил испытуемых написать очерк о необходимости ввести ограничения на свободное посещение студенческих общежитий, в другом — очерк о повышении возрастного ценза для выборов в государственные органы (оба очерка не соответствовали мнениям испытуемых). Д. Купер [97], а также С. Ворчел и Д. Брэнд [313] просили испытуемых выбрать себе партнера для выполнения экспериментального задания, причем оба возможных партнера имели ряд негативных характеристик.

Второй этап: введение негативных последствий выбора. В опыте Д. Брэма [69] экспериментатор говорил испытуемым, что он отослал письма их родителям, в которых сообщил им, что они ели неприятную для них пищу во время опыта. В опыте Д. Брэма и А. Коэна [74] испытуемые не получали оплату за опыт. В опыте Д. Фридмана [127] скучная задача, выполненная испытуемыми, оказалась ненужной («по ошибке»). В опыте В. Уоттса [303] испытуемые пили горькое лекарство, готовясь к опыту, а опыт «по вине» врача не состоялся. Д. Брэм и Р. Джонс [173] за «правильно» выбранную пластинку давали награду—билеты в театр. С. Шерман [263] говорил испытуемым, что из их очерков составят открытое письмо в газету. В опыте Д. Купера и Д. Брэма [99] испытуемые считали, что они получили малую оплату за опыт. В опытах Д. Купера [97], С Ворчела и В. Брэнда [313] испытуемые в союзе с выбранным партнером «не смогли выполнить экспериментального задания» и не получали за него оплату.

Третий этап: измерение зависимой переменной. Зависимыми переменными были оценки альтернатив выбора, величина удовлетворенности работой в опыте, привлекательность процедуры опыта (табл. 3).

Историю исследования данной проблемы можно представить так. Д. Брэм [69] своим опытом поставил проблему: факт выбора альтернативы с неожиданными негативными чертами вызы-

вает диссонанс с последующей переоценкой альтернатив. Д. Брэм и А. Коэн [74] подтвердили результат Д. Брэма о важности выбора, получив добавочный результат, касающийся роли величины депривации после выбора: больше депривация после свободного выбора — более привлекательна выбранная альтернатива.

Таблица 3

Обзор концептуальных переменных в опытах по исследованию диссонанса как следствия непредвиденных негативных последствий выбора

Независимые переменные		По данным работ									
		[69]	[74]	[129]	[303]	[204]	[173]	[263]	[99]	[97]	[313]
Свобода выбора	Есть	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Нет		+		+			+	+	+	
Предвиденные последствия	Возможно			+		+	+	+	+	+	+
	Невозможно	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Последствия	Позитивные				+		+				
	Негативные	+	+	+	+		+	+	+	+	+
Величина негативных последствий	Большая		+	+					+	+	
	Малая		+	+					+	+	
Усилие	Большое					+					
	Малое					+					
Зависимые переменные											
Переоценки альтернатив	Выбранной	+					+			+	+
	Отвергнутой						+				
Удовлетворенность от работы в опыте			+	+					+		
Изменения аттитюд						+					
Ситуационная привлекательность					+			+			

Д. Фридман [127] ввел в опыт переменную возможности предвидения последствий выбора. Результат был таков: если до выбора испытуемый знает о возможных негативных последствиях, то после выбора наблюдается диссонанс и переоценка альтернатив, если информация о негативных последствиях дается после выбора, диссонансный эффект отсутствует.

Ф. Уоттс [303] продемонстрировал ослабление создавшегося в результате негативных последствий выбора диссонанса через увеличение ситуационной привлекательности. Испытуемые увеличивали приятность вкуса «невкусного» лекарства, которое пи-

ли для подготовки к трудному опыту, «неожиданно» не состоявшемуся.

Д. Линдер и его соавторы [206] варьировали величину усилия, необходимого для выполнения экспериментальной задачи. Испытуемые одной группы предполагали, что они должны будут в течение двадцати минут запоминать бессмысленные слова (большое усилие), а затем слушать и запоминать сообщение, противоречащее их аттитюдам. В условиях малого усилия испытуемые ожидали, что будут отдыхать в течение двадцати минут перед восприятием сообщения. Согласие слушать сообщение, противоречащее аттитюдам, затрачивая при этом большое усилие, создает диссонанс и ведет к изменению аттитюд в сторону согласия с сообщением еще до восприятия сообщения.

В 1968 г. М. Карлсмит и Д. Фридман [88] проанализировали исследования ситуаций, в которых индивид принимает решение на основе ограниченной информации, когда только после решения он вдруг узнает о негативных последствиях. На основе имеющейся информации индивид принял лучшее решение, а объективно — неважное. М. Карлсмит и Д. Фридман считали, что можно ранжировать все ситуации в пределах от ситуации, где негативные последствия можно полностью предвидеть до выбора (в этом случае диссонанс возникает обязательно), до ситуации, в которой невозможно до выбора знать о негативных последствиях (диссонанса не будет). Будет или нет диссонанс при негативных знаниях о решении, зависит от того, в какой степени индивид считает, что он должен был предвидеть эти негативные знания. Некоторые лица считают, что они все должны предвидеть. М. Карлсмит и Д. Фридман не только обобщили условия возникновения диссонанса в данной ситуации, но и поставили проблему точного определения условий приписывания индивидом ответственности самому себе за «плохие решения». Р. Джонс и Д. Брэм [173] подтвердили вывод о необходимости наличия чувства ответственности за последствия во время выбора для возникновения когнитивного диссонанса.

Эксперимент Д. Купера [97] был проведен с целью непосредственно проверить положение о том, что чувство личной ответственности за последствия выбора — необходимое условие возникновения когнитивного диссонанса. Считалось, что индивид чувствует личную ответственность, если он сам выбирает способ поведения и способен предвидеть последствия своего выбора. В опыте испытуемые выбирали себе партнера либо им предлагали работать с определенным партнером, который имел негативные характеристики. Эти характеристики одним испытуемым были известны до их решения сотрудничать в опыте для выполнения экспериментальной задачи именно с этим человеком, другим испытуемым эти характеристики партнера открывались позже, во время выполнения задания. Предположение было следующим: диссонанс возникает только у тех испытуемых, кото-

рые сами выбрали партнера, зная о его негативных характеристиках. Ослабление диссонанса будет происходить за счет увеличения привлекательности партнера, причем испытуемые будут преувеличивать его привлекательность тем больше, чем больше негативных черт у партнера. В других условиях испытуемые не будут испытывать диссонанса и с усилением негативных характеристик партнера будут уменьшать его привлекательность. Результаты опыта Д. Купера подтвердили предположение о роли чувства личной ответственности. С. Ворчел и В. Брэнд [313] пришли к тем же выводам, но мы хотим отметить здесь своеобразие перевода в операциональную форму фактора личной ответственности за выбор. Испытуемым нужно было выбрать партнера для экспериментальной игры; все испытуемые получили описание «психологического профиля» возможных партнеров, но одним говорили, что эти описания ненадежны и выбор следует произвести, основываясь на личном впечатлении от кандидатов в партнеры (ситуация субъективной ответственности за выбор), другим говорили, что полученные профили очень точные («перенос ответственности на составителей профилей»).

Диссонанс как следствие напрасных усилий. Данная разновидность опытов аналогична другим моделям выбора и уступчивости, а выделена она потому, что главной переменной в данном случае является величина усилия, которое должен приложить испытуемый для выполнения экспериментального задания, а не характеристика самого поступка. Мы уже встречали переменную «величина усилия» в других моделях и здесь приведем в качестве иллюстрации два эксперимента, входящих в число оригинальных опытов.

Гипотеза: если индивид добровольно затрачивает много усилий для достижения какой-либо цели, а цель оказывается малоценной (не стоящей этих усилий), то он испытывает диссонанс. Ослабить последний можно переоценив величину затраченного усилия, увеличив ценность (привлекательность) достигнутой цели, найдя в создавшейся ситуации побочные позитивные черты.

В опыте А. Аронсона и Ю. Миллса [49] изучалось влияние строгости испытания, необходимого для вступления в группу, на последующую привлекательность группы. Испытуемые — студенты были приглашены для участия в дискуссиях о взаимоотношениях полов. Фиктивный контекст опыта подводил к тому, что для участия в подобной дискуссии нужны наличие эмоциональной устойчивости, достаточная искренность, умение преодолеть смущение и тому подобные качества, а потому каждый кандидат должен был пройти соответствующее испытание. Для одних испытуемых это испытание было легким (чтение отрывка с нейтральным содержанием), для других — трудным (произнести 12 двусмысленных слов и прочесть открывок с ярким описанием взаимоотношений влюбленных в присутствии эксперимента-

тора-мужчины). Затем объявлялось, что все испытуемые прошли испытание успешно и приняты в дискуссионные группы. Каждый испытуемый становился четвертым участником группы, слушал, как его будущие собеседники (три человека) обсуждали вопрос о взаимоотношениях полов (фактически каждый испытуемый слушал одну и ту же стандартную, скучную банальную магнитофонную запись беседы трех человек). После прослушивания все испытуемые оценивали привлекательность группы. Испытуемые, прошедшие через строгое испытание, давали более высокие оценки, чем прошедшие через легкое испытание, причем оценки последних не отличались от данных, полученных в контрольной группе, члены которой оценивали беседу без предварительного испытания.

После того, как ряд психологов [91, 240] высказал сомнение в том, что на оценки испытуемых оказывает влияние величина усилия, а не возбуждающее действие самой тематики испытания, Х. Джерард и Г. Матевсон [135] повторили этот опыт, используя другой способ операционализации независимых переменных (в качестве испытания использовались удары электрическим током, а тематика дискуссии была посвящена воровству), и получили ту же зависимость.

Вариант ситуации оправдания своих усилий за счет увеличения привлекательности иерелевантных черт ситуации был продемонстрирован Э. Аронсоном [46]. В этом эксперименте подтвердилась гипотеза о том, что стимул, ассоциирующийся с неудачным трудным опытом, становится более привлекательным (в данном случае таким стимулом был цвет контейнера, с которым работал испытуемый).

Очень выразительный пример диссонанса подобного типа мы видим в рассказе А. П. Чехова «Крыжовник». Герой рассказа долго мечтал о своем саде, затем купил крыжовник, вырастил его и, наконец, наступило время угостить гостя первой ягодой. Гостю было жестко и кисло, «а хозяин с жадностью ел и все повторял: Ах, как вкусно! Ты попробуй! ... Ночью он не спал, вставал и подходил к тарелке с крыжовником и брал по ягодке». (Гость был контрольным испытуемым, а хозяин испытывал диссонанс: много усилий было затрачено, чтобы вырастить крыжовник, а тот оказался кислым.)

Временные параметры процесса принятия решения. В 1964 г. Л. Фестингер опубликовал сборник работ [101], посвященный одной теме: «микроанализ» процесса выбора (принятия решения). Л. Фестингер предложил различать понятия диссонанс и конфликт. Предшествующая точка зрения рассматривала когнитивные процессы до и после решения как идентичные, само по себе решение создавало только «стабилизирующий эффект» (К. Левин), т. е. увеличивало обязательство индивида стремиться действовать в соответствии с этим решением. Л. Фестингер согласился с этой тенденцией, но когни-

тивные процессы, обеспечивающие ее, предложил другие. Акт решения имеет огромное психологическое значение. До решения имеет место конфликт, после решения — диссонанс. После решения когнитивные процессы имеют пристрастный характер. Это доказывалось многими исследованиями по когнитивному диссонансу, но соответствующие опыты не опровергали возможности пристрастия до решения. Первой задачей в этой серии работ явилась проверка такой возможности.

Целью эксперимента Д. Дэвидсона и Ч. Кислера, см. [101, с. 10—21], было обнаружение зависимости величины переоценки альтернатив от количества времени, затраченного на оценку, и от фазы процесса принятия решения. Предполагалось, что если переоценка привлекательности альтернатив до решения существует, то при длительном обдумывании переоценка проявится, при кратковременном—нет. В опыте испытуемые по набору качеств личности оценивали, какой из двух кандидатов больше готов для выполнения той или иной роли. Половина испытуемых имела мало времени для обдумывания характеристик кандидатов, другая половина — много. Половина испытуемых вторично ранжировала качества личности по важности до принятия решения, другая половина — после решения. В первый раз испытуемые ранжировали качества до опыта. Оказалось, что до решения имелась небольшая переоценка альтернатив, после решения — большая, а разница переоценок между двумя группами при коротком интервале между чтением карточек намного меньше, чем при длинном интервале.

Была предложена гипотеза: чем больше времени дано на обдумывание до решения, тем быстрее происходит уменьшение диссонанса после решения. В данном опыте конфликт до решения только предполагался, но не варьировался непосредственно, поэтому следующим шагом поиска было создание опытных условий, в которых непосредственно формировали и сильный конфликт, и сильный диссонанс. Этим условиям удовлетворял эксперимент Д. Джеккера, см. [101, с. 21—32], целью которого было определить, что влияет на переоценку привлекательности альтернатив после принятия решения: сильный конфликт или сильный диссонанс. Сильный конфликт создавался в ситуации выбора между двумя одинаково привлекательными альтернативами: лишь выбранную из двух пластинку испытуемые вероятнее всего получат в подарок. Величина конфликта измерялась количеством времени, затраченным на выбор (средняя величина затрат времени в условиях сильного конфликта была 9,4 с, в условиях слабого конфликта — 6,7 с). Слабый конфликт имел место в ситуации, когда испытуемый имел возможность получить обе пластинки. Варьирование величины диссонанса зависело от получения испытуемым одной или двух пластинок. При получении двух пластинок испытуемый испытывал слабый диссонанс, в случае получения одной пластинки — сильный диссонанс.

Оказалось, что переоценка альтернатив служит для ослабления диссонанса, а не для того, чтобы помочь испытуемым принять решение. Переоценка альтернатив в условиях сильного диссонанса значимо больше при любой степени конфликта.

Неожиданный результат получился в добавочном опыте Д. Джеккера. Решение уже принято, выбор сделан, осталось только вытащить жребий, чтобы узнать, одну или две пластинки получит испытуемый, а переоценка еще не началась. Теория когнитивного диссонанса считала, что как только решение принято, начинается ослабление диссонанса. И вдруг оказывается, что факта принятия решения недостаточно, чтобы «запустить» процесс ослабления диссонанса. Значит, этот процесс не начинается до тех пор, пока последствия выбора не будут ясны окончательно. В условиях высокого конфликта всего 5% вероятности (1 из 20), что индивид получит две пластинки, а не одну. И эти 5% тормозят процесс.

В опыте Д. Джеккера отмечалось, что чем больше имеется времени на обдумывание до решения, тем быстрее ослабляется диссонанс после него. В то же время уже бесспорным можно считать мнение о том, что переоценки альтернатив до решения нет. Что же делает индивид до решения? Предполагается, что процесс переоценки альтернатив не автоматический, а требует длительной предварительной аналитической работы, и неважно когда она происходит, до решения или после решения. Экспериментальную проверку этого предположения провел Д. Дэвидсон [101, с. 45—60]. Он использовал модель изучения диссонанса как следствия вербальной агрессии. Независимыми переменами были количество времени, даваемого испытуемым на обдумывание до решения и после проявления агрессии. Одни испытуемые имели достаточно времени до проявления агрессии, чтобы подумать о жертве, другие вынуждены были использовать это время для выполнения другой, отвлекающей их от цели опыта работы. После акта агрессии половина испытуемых имела время подумать о жертве (8 минут), другая половина не имела времени (оценивала жертву сразу после агрессии).

Результаты подтверждают гипотезу о необходимости времени (безразлично до или после решения) для ослабления диссонанса. Это означает, что если индивид имеет мало времени на обдумывание и до, и после решения, то он не успевает ослабить диссонанс (понизить величину привлекательности жертвы в данном случае). Очень интересный и неожиданный результат получился при ответах на социометрические вопросы и при выборе из перечня качеств личности свойств, присущих жертве. Члены всех четырех подгрупп испытуемых не проявили различий в оценке частных свойств, присущих жертве, в то время как общая оценка привлекательности жертвы в каждой подгруппе оказалась различной, следовательно, ослабление диссонанса происходит не за счет искажения личностных характеристик, а

за счет изменения оценки этих характеристик и их комбинаций.

Следующие два опыта этой серии продемонстрировали действие еще двух факторов, влияющих на когнитивные процессы до решения. Первый фактор накладывает ограничение на идею о беспристрастном собирании информации до решения. Так будет, если все альтернативы ясно определены, но это может быть только в лаборатории и очень редко в жизни. Обычно требуется искать добавочные альтернативы, и на это уходит время.

Э. Уолстер и Л. Фестингер, см. [101, с. 129—143], проверили гипотезу о том, что индивид перед решением сначала думает о неподходящих, «идеальных» альтернативах, а ближе к решению их отбрасывает. В опыте время принятия решения в присутствии более привлекательной, но недоступной альтернативы значительно больше, чем в присутствии обычной недоступной альтернативы. Этот эффект наблюдается только в ситуации выбора подарка, при высказывании предпочтения такого эффекта нет.

Такой результат наводит на мысль, что, возможно, перед решением индивид много времени проводит в поисках лучших альтернатив, даже если знает, что они недоступны для него. Из этого следует, что поведение личности не ограничивается двумя альтернативами, из которых она выбирает одну. На поведение действуют факторы извне. Один из таких факторов — влияние будущего диссонанса на поведение испытуемых до решения. В условиях предчувствия диссонанса индивид стремится убедить себя, что решение маловажное, желая тем самым избежать необходимости принимать решение, или попробует избежать ответственности за принятие решения. Это подтверждено в опыте М. Брэден и Э. Уолстер, см. [101, с. 145—151].

Когнитивный контроль мотивации. В 1969 г. в своей книге «Когнитивный контроль мотивации» Ф. Зимбардо [92] показал действие мотива ослабления когнитивного диссонанса в иных, до этого времени не изученных, условиях. Во всех 16 экспериментах, описание которых составляет содержание данной книги, применялась модель уступчивости, т. е. испытуемый соглашался делать то, что «не вытекает» из данного состояния мотивации (например, «голодный испытуемый» соглашался голодать еще некоторое время, не получая за это согласие никакой компенсации). В создаваемых экспериментальных ситуациях неизбежно актуализировались два мотива, одним из которых всегда было стремление ослабить когнитивный диссонанс. Другими были мотивы биологические (голод, жажда, боль) или социальные (уровень притязаний, стремление к социальному одобрению и др.). Процедура опыта во всех экспериментах была принципиально одинакова. Сначала в самом эксперименте актуализировался какой-либо мотив с помощью какой-либо стандартной процедуры (социальной изоляции, депривации, соответствующей стимуляции или блокирования способов удачного решения экспериментальной задачи). Затем

с помощью псевдонаучной аргументации или обещания награды испытуемого уговаривали совершить поступок, который должен был еще более усилить экспериментально созданный мотив. Условия, в которых испытуемый уступал требованиям экспериментатора, были разные. В ситуации, где испытуемый имел свободу выбора отказаться или уступить экспериментатору и где он не имел достаточного оправдания своей уступчивости (награда за согласие была очень малой, депривация ожидалась достаточно большой, а созданный мотив довольно сильным), он испытывал когнитивный диссонанс и для ослабления последнего в подавляющем большинстве случаев преуменьшал силу созданного в эксперименте тестового мотива. При актуализации двух мотивов когнитивный диссонанс оказывал более сильное действие на испытуемого (даже в случае «борьбы» с биологическим мотивом).

В качестве концептуальных независимых переменных использовались чувство свободного выбора, величина оправдания принятого обязательства, уровень мотивации перед принятием обязательства, предполагаемая величина будущей депривации, качества личности источника влияния. Спектр используемых зависимых переменных был очень разнообразен: субъективные показатели, такие, как отношение к себе, другим, определенной пище, воровству, чувству голода, жажды, боли, ответственности, комфорту; поведенческие показатели, такие, как количество потребляемой воды и пищи, время реакции, выбор задачи определенного уровня трудности, запоминание побочной информации, частота и продолжительность ударов электрическим током другого человека и т. д.

Для иллюстрации этого направления исследований мы дадим описание нескольких экспериментов, в которых тестовыми мотивами были голод, жажда и иные биологические и социальные мотивы. В опыте Д. Брэма, см. [92, с. 22—29], студентов-первокурсников приглашали принять участие в изучении влияния голода на динамику некоторых интеллектуальных и двигательных функций. 24 добровольцам сказали, что опыт начнется завтра в 8.30 и что с 16.30 сегодня до 8.30 завтра (16 часов) они не должны ничего есть. Говорилось также, что некоторым испытуемым предложат не есть еще несколько часов; это будет группа для сравнения. На следующий день испытуемые приходили в лабораторию в 8.30, где проводился опыт (проверялось выполнение условий опыта некоторыми испытуемыми, насколько это было возможно). Опыт проводился индивидуально. В лаборатории испытуемые сначала оценивали, насколько они голодны в данный момент по шкале 1—6 (совсем не голоден — очень голоден). На столах испытуемые видели бутерброды, кофе и т. п. После самооценки они в течение 5 минут выполняли различные упражнения, подсчеты, тесты на память и т. д. Это было необходимо для создания фиктивного контекста опыта. После

того как испытуемые заканчивали работу над этими заданиями, каждому из них говорили следующее: «Мы предупреждали вчера, что некоторых испытуемых мы попросим остаться без еды еще на 8 часов — до 16 часов 30 минут. Вы „случайно" попали в ту группу, которую мы хотим попросить об этом. Подчеркиваем, что нам очень нужны испытуемые, которые не ели одни сутки, но решение продолжать этот опыт или отказаться Вы должны принять сами». При отказе испытуемых продолжали уговаривать, подчеркивая постоянно свободу их выбора. После этого половине испытуемых сообщали, что за дополнительные 8 часов голодания у лаборатории нет возможности заплатить, другим говорили, что каждый испытуемый получит за 8 часов голодания дополнительно 5 долларов. Предполагалось, что у второй группы будет достаточно оправдания (5 долларов) своего согласия голодать (отсутствие диссонанса), а у первой — недостаточно (сильный диссонанс). После согласия испытуемых продолжить опыт все они вновь оценивали степень чувства голода в данный момент. Затем испытуемым сообщали, что их группа будет продолжать опыт по измененной методике и им разрешается сейчас поесть с тем, чтобы затем через 8 часов вновь выполнить упражнения для изучения интеллектуальных и двигательных функций. Испытуемые ели, причем в условиях сильного диссонанса ели значительно меньше. Результаты самооценки показали, что в ситуации диссонанса испытуемые уменьшали оценку своего голода, в ситуации отсутствия диссонанса увеличивали.

Опыт Ф. Зимбардо, см. [92], выделяется из других опытов данной серии тем, что перевод на операциональный уровень некоторых концептуальных переменных был необычным. Испытуемыми были 100 солдат. Опыт проводили два экспериментатора. Один из них должен был понравиться испытуемым, другой — нет. Первый вежливо разговаривал с ассистентом, называл его по имени, шутил над совершенной ошибкой. Второй разговаривал холодно, раздраженно, обрывал ассистента и через некоторое время грубо выгнал ассистента из лаборатории и стал дружелюбно разговаривать с испытуемым («лицемер»). Качества личности экспериментатора, проявляющиеся в его отношении к ассистенту, были одной из независимых переменных.

Испытуемых, приходивших в лабораторию, несколько дней назад просили оценить 10 видов пищи по их привлекательности, причем в этом списке были и жареные кузнечики — пища, которую единодушно отвергли все. Испытуемые попадали в одну из трех групп (соответственно трем условиям опыта). В одной «позитивный экспериментатор» (испытуемым он должен был понравиться) рассказывал о новых требованиях к армии, о необходимости готовить себя к трудным испытаниям и предлагал добровольно в целях тренировки к будущим испытаниям съесть несколько жареных кузнечиков. В другой — то же самое

делал «негативный экспериментатор» (это был тот же самый человек, но вел он себя на первом этапе опыта лицемерно). В комнате контрольные испытуемые слушали рассказ о неизбежности трудных испытаний во время будущей военной службы (в том числе о том, что наверняка придется есть нелюбимую пищу), а затем второй раз оценивали привлекательность 10 видов пищи. В данном опыте только 50% испытуемых согласились съесть хотя бы одного кузнечика. Поэтому обработка данных была проведена не по предлагаемым условиям, а по индивидуальным различиям, тем более, что распределение испытуемых получалось идеальное. 50 человек ели кузнечиков (после добровольного согласия), 50 человек отказались есть (в ответ на контрольные вопросы они подтвердили свободу выбора — есть или не есть).

Привлекательность экспериментатора явилась в этом опыте достаточным оправданием (обоснованием) решения есть неприятную пищу. Только 5% испытуемых, согласившихся с просьбой «позитивного» экспериментатора, увеличили для себя привлекательность жареных кузнечиков как еды. В то же время в группе, с которой работал «негативный», непривлекательный экспериментатор, эта величина равняется 55% (явный диссонансный эффект). В контрольной группе 10% испытуемых увеличили свои оценки. На испытуемых, отказавшихся есть неприятную пищу, «знак» экспериментатора не оказывал никакого влияния. В этих группах наблюдался одинаковый, хотя и несильный эффект: уменьшение привлекательности отвергнутой пищи (16 и 18%).

В опыте Х. Мэнссона, см. [92], непосредственно в лаборатории создавалось чувство жажды. Сильное чувство жажды испытуемые испытывали после того, как ели соус из грибов, хрена и т. п., слабое, — когда ели печень с маслом (фиктивная цель опыта — изменение физиологических процессов при жажде). Затем испытуемых, испытывающих жажду, просили принять участие еще в двух экспериментах, по условиям которых требовалось, чтобы они не пили еще длительное время. 72 испытуемых согласились продолжить опыт, 33 — отказались (их результаты подсчитывались отдельно и служили контрольными). Кроме них были еще 36 контрольных испытуемых, которым не предлагали продолжить опыт. Две независимые переменные использовались в данном опыте. Первая — величина оправдания предлагаемой депривации (одним испытуемым экспериментатор никак не аргументировал свою просьбу, другим объясняли этот опыт как моделирование некоторых ситуаций космического полета). Вторая — величина предлагаемой депривации (одним испытуемым говорили, что нельзя будет пить 24 часа, другим — 4 часа). Предполагалось, что сильный диссонанс будет в ситуации отсутствия объяснения просьбы, длительной предполагаемой депривации и сильной жажды в момент принятия

решения. Ответы на контрольные вопросы показали, что требуемые условия опыта были созданы.

В качестве зависимых переменных использовались несколько показателей когнитивного и поведенческого уровня.

1. *Оценка чувства жажды после согласия испытуемых не пить в течение следующих 24(4) часов.* Оценка производилась по шкале 1—71 единиц (отсутствие чувства жажды — максимальное чувство жажды). Первая оценка давалась испытуемым сразу после принятия пищи (соусов и т. п.). Контрольная группа имела следующие оценки: 48 и 40 (разница оценок — 8 единиц в сторону уменьшения чувства жажды). В экспериментальных группах первая оценка всех групп (в условиях сильной жажды) примерно одинакова (41—52 единицы), вторая оценка испытуемых в отсутствие объяснения и длительной будущей депривации уменьшилась на 23,5 единицы, оценки остальных групп отличались от первой: от —9,7 до +5,2. В опыте была произведена третья оценка, после того как всем испытуемым разрешили выпить столько воды, сколько они хотят. Оценки всех без исключения групп были в пределах от 12 до 17 единиц.

2. *Потребление воды.* Через некоторое время после второй оценки чувства жажды испытуемым разрешалось пить. Испытуемые в условиях сильного диссонанса пили значительно больше.

3. *Тема проекции.* Известно, что при сильном голоде испытуемые чаще идентифицируют объекты ТАТ как предметы, годные для употребления в пищу. Испытуемые в условиях сильного диссонанса реже других испытуемых были склонны к такой интерпретации.

Таким образом, эффект голода и жажды не может быть предсказан просто по степени депривации, поскольку когнитивные переменные могут существенно изменить влияние биологических мотивов и дать возможность человеку осуществлять контроль над ними.

О детерминантах способов ослабления когнитивного диссонанса

Л. Фестингер [119] указал только на одну детерминанту — величину сопротивления различных когнитивных элементов к изменению — и отметил, что знание о «физических» аспектах внешнего мира намного труднее изменить (их легче проверить), чем субъективные оценки своих мнений, состояний, отношений. Но такая жесткая иерархия сопротивляемости когнитивных элементов не подтверждается. В опыте Т. Брока и А. Басса [79] было обнаружено, что оценка силы (болезненности) тока оказалась более слабым элементом, чем мнение о своем поведении.

Ряд авторов предложил различные принципы, руководствуясь которыми индивиды выбирают способ реагирования на несогласованность. Р. Абельсон и М. Розенберг [40] предложили

принцип наименьшего усилия, который означает, что индивид стремится достигнуть согласованности, изменив как можно меньше когнитивных элементов. В опыте Р. Абельсона и М. Розенберга были созданы три экспериментальные группы с различной структурой несогласованности, затем каждая из этих групп получала по три сообщения о создавшейся ситуации. Согласовать структуру знаний можно было изменением одной из трех оценок, каждое сообщение аргументировало необходимость изменения одной из этих оценок. Результаты опыта подтвердили следующую гипотезу: каждая из экспериментальных групп будет восприимчива только к такому сообщению, принятие которого (следовательно, изменение только одной оценки) приведет сразу к восстановлению согласования. При последующих проверках этого принципа было обнаружено, что такие результаты имеют место только при оценке воображаемой ситуации; в реальной жизни очень часто более сильными в детерминации поведения человека оказываются другие, «более реальные» факторы.

В опыте Э. Уолстер [300] непосредственно проверялось предположение о предпочтении более стабильного, надежного решения. После выбора одним испытуемым сообщали, что через неделю они услышат объективную информацию о «достоинствах и недостатках» выбранной альтернативы, другим — информацию об отвергнутой альтернативе. Затем испытуемые оценивали привлекательность обеих альтернатив. Испытывая состояние когнитивного диссонанса после выбора, испытуемые могут ослабить диссонанс, увеличивая привлекательность выбранной альтернативы и уменьшая привлекательность отвергнутой. В данном опыте каждый испытуемый ожидал объективной информации об одной из альтернатив и, чтобы избежать вероятной новой несогласованности знаний, он переоценивал привлекательность той альтернативы, знание о которой не может измениться в ближайшем предвидимом будущем.

Согласия относительно основных принципов или факторов, определяющих выбор определенного способа восстановления согласования, среди большинства авторов нет. Причин такого положения много. Например, нельзя дать единого определения несогласованности для каждого индивида; если бы это было возможно, то реакции индивидов резко различались бы в зависимости от типа несогласованности; кроме того, внутри каждого типа несогласованности имеется дифференциация по содержанию. Различные авторы предлагают учитывать те или иные факторы выбора способов ослабления диссонанса при конструировании зависимых переменных.

1. *Важность («центральность») несогласованных когнитивных элементов.* Д. Хардик и М. Кардаш [146] предлагают такую зависимость типа реагирования от степени важности элементов: при маловажных элементах — несогласованность индивидом иг-

норируется, при средней важности — менее важный элемент изменяется, при довольно важных элементах — оба элемента изменяются, при крайне важных элементах — несогласованность подавляется, вытесняется из сознания. Действие этого фактора отмечали X. Келман и Р. Барон [181]: в условиях сильного группового давления индивид будет изменять свое отношение (мнение) к тестовой проблеме, если группа очень важна для него, и, наоборот, изменять референтную силу группы, если проблема для него важнее. К. Вик заметил, что после агрессии индивид будет оправдывать свой поступок, если он является неясным по своему этическому значению, и будет отрицать ответственность за свое поведение, если поступок явно аморален.

2. *Отношение несогласованных когнитивных элементов к достижению цели.* Две гипотезы влияния этого фактора предложили X. Келман и Р. Барон [181]. Если несогласованные когнитивные элементы связаны с одной целью, то наиболее вероятна редукция несогласованности, если элементы связаны с разными целями, то вероятнее «сохранение» несогласованности. В первом случае авторы имеют в виду отрицание, рационализацию, изменение отношений, стандартов и поведения, во втором — изоляцию элементов различными «перегородками» (чаще социальными, чем когнитивными, например сделать так, чтобы люди, по отношению к которым человек ведет себя по-разному, никогда не встретились), дифференциацию (разложение каждого элемента на две части, хорошую и плохую, и принятие только хорошей), «трансценденцию» (введение несогласованных элементов в более общий контекст, снимающий эту несогласованность).

Если когнитивные элементы связаны с достижением непосредственной цели, то применяются способы «избежания несогласованности», если они связаны с достижением будущей, отдаленной цели, то вероятнее «встреча и борьба» с несогласованностью. К первой категории относятся такие способы, как отрицание и изоляция несогласованных элементов, ко второй — изменение мнений и «трансценденция».

3. *Личностный стиль реагирования на согласованность.* Из многочисленных вариантов влияния данного фактора, отмеченных исследованиями, приведем в качестве примера данные Б. Каплана и В. Крокетта [174]. Испытуемым было представлено описание личности, состоящее из противоречивых характеристик, данных различными источниками. Испытуемые должны были оценить (высказать свое впечатление) описываемую личность. Все ответы испытуемых авторы дифференцировали на три группы (примитивный, промежуточный, прогрессивный стиль реагирования) по критерию использования различных возможных источников противоречивости описания тестовой личности. Одни испытуемые либо не замечали противоречивости черт, либо формировали впечатление, используя черты, соответствую-

щие определенному эмоциональному тону (глобальное аффективное впечатление), либо отказались от задачи, считая, что совмещение таких черт в одном человеке невозможно. Вторые — использовали способ лингвистической переинтерпретации (так, «ответственность» можно понимать как «повышенное внимание к мелочам» с отрицательным оттенком), произвольную дифференциацию источников (те, кто знал оцениваемого индивида близко, оценивал его положительно, другие — отрицательно), контекстуальную вариативность поведения (в одной ситуации он ведет себя так, в другой — иначе). Третьи использовали более глубоко лежащие факторы.

Одной из немногих работ, посвященных непосредственно изучению различных способов реагирования на несогласованность, является работа И. Штайнера [276], который использовал в качестве модели исследования ситуации межличностной несогласованности. Для унификации реакций испытуемых обычно применяют ситуационные ограничения с тем, чтобы оставить только одну возможность реагирования (чаще всего изменение собственного аттитюда к теме). Например, чем больший престиж имеет другой человек, тем труднее его отвергнуть; если индивид ранее публично высказал свои взгляды, то это затрудняет последующее конформное поведение; если другой человек лично сообщает свое мнение по данному вопросу, то трудно сомневаться в том, что это мнение именно этого человека и т. п. Такими средствами планирования экспериментальной ситуации «гасятся» нерелевантные для данного исследователя реакции. И. Штайнер попытался дать возможность испытуемому самому выбирать ответы.

Опыт состоял в следующем. Были составлены 50 вопросов по четырем темам: математические задачи, геометрические построения, опознание животных и знакомство с историей, архитектурой, географией, экономикой США. На каждый вопрос было дано три ответа: один верный, два неверных. После пилотажного опробования вопросника 18 вопросов были исключены (не было получено однозначных ответов, трудно выбрать верный ответ), а 32 вопроса, в которых верный ответ легко находился, выписали на отдельные карточки и предъявляли затем испытуемым.

В опыте участвовали одновременно два человека — испытуемый и подставной. Фиктивный контекст опыта — динамика формирования впечатления. Экспериментатор просил перед началом опыта оценить друг друга — испытуемые знали друг о друге лишь некоторые формальные характеристики (место рождения, факультет, успеваемость) — и сформулировать первое впечатление о внешности по ряду шкал, таким, как уверенность в себе—неуверенность, энергичность—вялость, интеллект, социальная приспособленность и т. д. Затем предъявлялись 32 тестовые карточки на 30 секунд каждая, и каждый давал свой ответ.

Первым всегда отвечал подставной, он давал стандартный набор ответов с определенным количеством неверных. Испытуемый отвечал вслед за подставным. После ответов на каждые из 32 вопросов экспериментатор просил вновь оценить друг друга по тем же шкалам и дать ответ на несколько специальных вопросов. Предполагалось, что заведомо неверные ответы подставного создадут ситуацию межличностной несогласованности и испытуемый каким-либо привычным способом будет стремиться уменьшить эту несогласованность. Четыре способа увеличения согласованности измерялись следующим образом:

а) конформность — по количеству согласий испытуемого с заведомо неверными ответами подставного или по общему числу согласий испытуемого с подставным (в связи с тем, что корреляция между этими двумя показателями была высокой, применялся второй способ измерения конформности, так как эти данные легче сравнить с контрольными);

б) отвержение источника — по разнице оценок подставного по шкалам до и после ответов на вопросы;

в) преуменьшение величины несогласия — по разнице между двумя показателями: общим количеством случаев несогласия испытуемого с подставным, зафиксированных экспериментатором, и количеством случаев несогласия по мнению испытуемого;

г) отрицание важности темы — по оценке значимости тестовых вопросов.

Результаты исследования И. Штайнера были таковы. Различные способы восстановления межличностного согласования являются функциональными альтернативами, т. е. в ситуации свободного выбора ответов люди, выбирающие одни типы ответов, мало используют другие типы. В данном опыте те испытуемые, которые были очень конформны, почти не отвергали источник, а те, которые «забывали» содержание противоречащего аттитюдам индивида сообщения, не преуменьшали важность данной темы и т. д. Такие же выводы сделал И. Штайнер и из анализа исследований, включающих в себя экспериментальное блокирование определенных реакций испытуемого. В этом случае резко увеличивалось количество реакций другого типа.

Другой важный вывод: функционально альтернативные реакции на межличностную несогласованность не являются функционально эквивалентными. Испытуемому не одинаково легко использовать ту или иную реакцию. Исследование этого вопроса требует учитывать связи личностных переменных (догматизм, авторитаризм, самооценка, когнитивный стиль, тревожность) с предпочтением определенных ответов.

* * *

В нашем обзоре работ по когнитивному диссонансу использованы данные экспериментов, проведенных до начала 70-х годов, так как после работ Д. Бэма и Г. Келли всем исследовате-

лям, даже повторяющим «диссонансные» опыты, пришлось считаться с их интерпретацией в рамках теорий атрибуции. В заключение данной главы представим различные интерпретации феномена когнитивного диссонанса, предложенного психологами до попытки Д. Бэма и Г. Келли объяснить эти факты в чисто информационных (когнитивных) терминах, «отбросив» мотивационный аспект.

Согласно Р. Абельсону [37], функцией познавательных (когнитивных) правил является такая организация информации, которая позволяет приносить пользу человеку. Для разных людей характерна различная степень пристрастности, полноты знаний, их «переработанности», перекодированности в вербальные и другие формы. Основным элементом когнитивной организации является «импликационная молекула»—определенный набор положений, которые, будучи собранными вместе, самосогласовываются в соответствии с определенными подразумеваемыми принципами. Пример полной молекулы: Джон любит Анну, Анна любит Генри, Джон не любит Генри. Эта молекула полная, так как нам не нужно знать больше ничего, чтобы понять ситуацию, но это только в том случае, если подразумеваемый принцип такой ситуации, связывающий эти положения вместе,— соперничество.

Р. Абельсон описывает пять свойств импликационной молекулы: стремление к законченности, стремление стать «легко выучиваемой», легкость сохранения в долговременной памяти, стремление избавиться от несогласованности, стремление «сохранить себя от разрушения». Положения, входящие «в импликационную молекулу», связываются между собой на основе принципов психологического следования.[1] Образно говоря, психологическое следование означает следующее. Индивид имеет такие-то знания, но какие поведенческие требования предъявляют эти знания к индивиду? Для одного знание (мнение о себе) о том, что он атеист, означает просто «личное» неверие в бога, для другого — активную борьбу против всяких форм религиозного образа жизни. Если активное выполнение религиозных ритуалов окружающими людьми будет для второго индивида источником когнитивного диссонанса, то для первого такое поведение окружающих нерелевантно его атеистическим воззрениям. Диссонанс возникает только тогда, когда для индивида имеет место нарушение принципа (структуры) психологического вывода. Понятие психологического вывода (психологики)[2] характеризует содержание, на изменение (восстановление) которого направлен процесс ослабления диссонанса. Для доказательства

[1] Термин «психологическое следование» выражает отличие механизма связи различных суждений, формулируемых людьми, от логического следования.

[2] Здесь термин психологики употреблен в более широком и менее строгом смысле, чем в работе Р. Абельсона и М. Розенберга [40].

невозможности создания когнитивного диссонанса у индивидов, если не будет нарушен принцип психологического следования, Р. Абельсон приводит много примеров. Так, испытуемые с высоким индексом по шкале «маккиавеллизма» не обнаруживали диссонанса после согласия сказать неправду. А в опытах по изучению «личностного стиля» реагирования на диссонанс было обнаружено, что для интеллектуально ориентированных испытуемых потребность в автономии настолько велика, что при совершении поступка, противоречащего их аттитюдам, они испытывают диссонанс даже в том случае, если их вынудили сделать это (при отсутствии свободы выбора).

Р. Абельсон провел опыт на проверку следующего положения: если нарушение структуры психологического следования лежит в основе явления когнитивного диссонанса, то любой фактор, актуализирующий это нарушение, увеличит величину ослабления диссонанса.

Р. Абельсон и сотрудники [198] провели опыт, используя модель диссонанса как следствия преодоления соблазна. В опыте для одних испытуемых создавалась ситуация актуализации нарушения структуры психологического следования, для других — не создавалась. В первом случае во время отсутствия экспериментатора в комнату к испытуемому входил ассистент и спрашивал, почему тот не играет с «запрещенной» игрушкой (игрушкой, стоящей на столе), во втором — ассистент делал замечание, не связанное с целью опыта. Величина ослабления диссонанса, выражающаяся в уменьшении привлекательности запрещенной игрушки при слабом запрещении, была значительно выше в первой ситуации (актуализации нарушения структуры психологического следования). Оценка привлекательности запрещенной игрушки при нерелевантном замечании ассистента не отличалась от соответствующей оценки при стандартной процедуре этого опыта (испытуемый в течение 5 минут находится «наедине с игрушками).

Ф. Зимбардо [92, с. 265—283] предложил следующую аналогию в качестве пояснения некоторых аспектов феномена когнитивного диссонанса. Он использовал работы психофизиологов А. Блока и С. Райзера по различению и опознанию слабых стимулов, показавших, как ответы индивида могут с помощью обратной связи модифицировать стимулы, которые вызывали эти ответы. А. Блок и С. Райзер обнаружили, что, когда визуальный стимул слишком слаб для верной идентификации (ниже визуального порога), ответы испытуемых могут быть и верными (отражать природу стимула), и неверными (ошибочное опознание). Если субъект должен немедленно «связать себя» с определенной оценкой (например, публично высказать свое мнение), то влияние его ответа может оказаться в дальнейшем, при увеличении интенсивности стимула выше визуального порога, сильнее влияния стимула. При неверной идентификации инди-

вид даже в случае «нормальной» видимости стимула будет воспринимать его в соответствии с первоначальной идентификацией. Это явление будет отсутствовать, если индивид не связывает себя обязательством при оценке неясного стимула. Такое реагирование на собственное решение дает возможность создавать новый уровень реальности, который может быть использован для твердой обоснованности своего поведения.

Ф. Зимбардо считает, что когнитивный диссонанс имеет место в ситуации, где индивид принимает обязательство в условиях «неясного выбора». В другой терминологии это означает следующее. Для многих людей идеально было бы иметь иллюзию выбора, т. е. они хотели бы, чтобы внешние факторы определяли решения (выбор) и чтобы при неудаче ответственность за решения «перенести» на эти факторы. Всякое оправдание (деньги, страх, стремление понравиться другим и т. п.) снимает свободу выбора. И соответственно отсутствие выбора является достаточным оправданием поведения. В таких ситуациях уменьшается (в пределе до нуля) когнитивное вмешательство (контроль) в поведение индивида. Совершенно иная ситуация складывается при свободе выбора и недостаточном оправдании своего выбора; отсутствует внешняя детерминация поступков, и человек активно включается во взаимодействие с внешней средой. В таком случае, если индивид совершил «необратимый поступок», он стремится доказать («сохранить свое лицо»), что его выбор, поступок обоснован, рационален и это стремление выражается в искаженном восприятии, изменении оценок, стандартов.

В 1960 г. Р. Зайонц [316] охарактеризовал понятие когнитивного диссонанса как аналогичное по своей природе эмпирическим понятиям типа «природа боится пустоты», которыми неоднократно приходилось пользоваться в истории развития естествознания. Позже оно было преобразовано в научное понятие «атмосферного давления». Подобным образом эмпирическое понятие «стремление ослабить когнитивный диссонанс» в будущем будет заменено другим, научным. Да, действительно, диссонанс— понятие довольно неясное. Но не следует заранее ограничивать сферу применения и требовать невозможной пока точности, ибо все понимают, о чем идет речь. Необходимо разделение труда: кто-то должен думать в менее строгих терминах и открывать феномены.

В 1968 г. Р. Зайонц [317] выразил ту же мысль в другой форме. Он предложил считать понятие когнитивного диссонанса эвристическим средством, главной функцией которого является стимулирование исследований, выведение эмпирических гипотез. Чтобы создать гипотезы, нужно учесть множество внетеоретических допущений. Необходимость интуитивного знания релевантности той или иной ситуации эксперимента, использование внетеоретических («жизненных») допущений, создает значительные трудности для исследователя. Это побудило Э. Аронсона зая-

вить: «Каждый психолог может определить, будет ли данная ситуация вызывать диссонанс, но если он хочет быть уверенным, пусть спросит Леона» (Фестингера. — *В. Т.*) [42, т. 4, с. 8].

Еще одну альтернативу феномену ослабления когнитивного диссонанса предложил бельгийский психолог Дж. Нюттен [225]. Само явление повышения привлекательности выбранной альтернативы не отрицалось, но в интерпретации отсутствовали когнитивные элементы. Механизмом «переоценки» Нюттен считает «заражение ответов» (response contagion). Для того чтобы произошло «заражение», две реакции (ответы) должны иметь место друг за другом на небольшом временном отрезке, и первая реакция должна сопровождаться «нарушением спокойствия» (perturbation). Две «соседние» реакции в опытах по диссонансу — совершение поступка (по просьбе экспериментатора) и оценка своей установки (ответы на вопросник). Действительно, результаты Д. Нюттена показали, что если отнести предъявление самооценочного вопросника на «большее временное расстояние» от действия, которое должно противоречить аттитюду, то диссонансный эффект не наблюдается. Более того, выборочная проверка места тестового вопроса при оценке послеэкспериментального аттитюда показала, что испытуемые обычно ослабляют диссонанс посредством первых предложений. Если необходимо было «нарушить спокойствие» испытуемого в процессе опыта, что традиционно производилось с помощью недостаточной награды, то выяснилось, что той же самой цели можно достичь с помощью любого необычного (нового, смущающего, «сердящего») стимула, сопровождающего уступчивость испытуемых. И в опытах Дж. Нюттена вместо меньшей награды использовались «явная грубость» и «эротическая одежда» экспериментатора-женщины. Добавочным доказательством своей гипотезы Дж. Нюттен считал наличие изменений послеэкспериментальных аттитюдов при выполнении заданий (сопровождающихся «возбуждением»), как соответствующих позиции испытуемых, так и противоречащих ей. По Л. Фестингеру, совершение поступка, соответствующего аттитюду, не вносит никаких изменений в систему предшествующих поступку мнений; по Дж. Нюттену, даже проаттитюдный поступок, сопровождающийся чувством необычного, изменит социальную установку в сторону еще большего соответствия (большей уверенности в ней).

* * *

Как же можно охарактеризовать явление когнитивного диссонанса, учитывая, что столь большое количество исследований проведено.

1. Довольно часто встречается в литературе, но является, на наш взгляд, неточным, утверждение о том, что идея когнитивного диссонанса явилась продолжением теории социального сравнения [118] как проявление потребности знать (точно оце-

нивать) свои способности, умения. По нашему мнению, основной лейтмотив идеи диссонанса заключается в противопоставлении когнитивистской модели человека и бихевиористской [195]. До появления книги Л. Фестингера [119] в 1957 г. в психологии доминировало положение о важности наград — наказаний в формировании и сохранении поведенческих образцов. Даже там, где не могли найти награды, придумывали ее, чтобы соответствовать объяснительной модели. Первые же опыты по созданию когнитивного диссонанса показали, что люди больше ценят ту альтернативу, за которую имеют недостаточную награду; что сопротивление угасанию условно-рефлекторной связи больше после прекращения «частичного» подкрепления (partial reward), чем после прекращения постоянного покрепления (complete reward).

В основе идеи когнитивного диссонанса заложено положение о параллельном влиянии на процесс интерпретации значения воздействующего «стимула» характеристик как самого стимула, так и поведения индивида в ответ на влияние этого стимула (см. схему).

С (стимул) ——→ П (поступок)
——→ З. с. ←——
(значение стимула)

Правильнее будет сказать, что таким путем постигается «личностный смысл» стимула для субъекта деятельности и соответственно состояние когнитивного диссонанса побуждает человека к преобразованию «личностного смысла» противоречащих друг другу знаний о себе (своем «Я») и о своем поведении. Собственное поведение человека является равноправным источником информации о других людях, себе и окружении вообще.

2. Когнитивный диссонанс создается при противоречии двух знаний. Весь объем проделанных экспериментов дает основания утверждать, что более глубоким источником диссонанса является противоречие между знанием «Я — хороший» и «Я могу показаться другим (и себе) плохим, так как я ответствен за плохой поступок». Мотив сохранения высокой самооценки является постоянным генератором познавательной активности.

3. Когнитивный диссонанс невозможно полно описать и объяснить в чисто информационных терминах. Диссонанс действительно является мотивом со всеми присущими ему свойствами. Ряд исследователей создавал в лаборатории состояние когнитивного диссонанса у студентов и затем просил их выполнить простые задания [229, 302]. И показатели выполнения заданий, связанных с запоминанием, счетом, простейшими логическими задачами, повышались.

В последующих главах «диссонансные эффекты» будут переинтерпретированы в других терминах, чисто информационных,

и представлены как частный случай функционирования каузальных схем. Нам представляется, что явление диссонанса шире и включает в себя мотивационные (энергетические) и познавательные (информационные) компоненты. А когнитивные теории страдают чрезмерной «стерильностью», что позволяет сосредоточиться на изучении функционирования познавательной системы отдельного индивида, но не может включить в себя явление когнитивного диссонанса в целом. Так как в последующих главах мы будем анализировать развитие понятия диссонанса только в одном направлении — как человек перерабатывает противоречивую и неясную информацию о поведении, чтобы понять причины своего или чужого поведения, поясним наше понимание явления когнитивного диссонанса.

Используя экспериментальные модели свободного выбора и уступчивости, мы повторили ряд экспериментов [26, 28] на старшеклассниках. Способность выхода из состояния когнитивного диссонанса отличалась от типичных вариантов, полученных на выборке зарубежных авторов. После трудного выбора наблюдалось крайне незначительное уменьшение привлекательности отвергнутой альтернативы, но очень сильное увеличение привлекательности выбранной. Редко наблюдалось изменение одних и тех же характеристик альтернатив в обоих направлениях. Часто изменение оценки общей привлекательности альтернатив выбора происходило за счет изменения одной-двух частных черт, а нередко и при сохранении оценки последних.

При применении модели диссонанса как следствия согласия солгать испытуемые проявляли большие колебания перед тем, как согласиться, и наибольший «диссонансный эффект» (преувеличение интересности скучного задания) наблюдался не после совершения поступка (сказал неправду), а до поступка, после подготовки к нему. Состояние диссонанса действительно очень неприятно, и испытуемые предвосхищали события и заранее «производили переоценку» мнений, чтобы последующий поступок не казался несогласующимся с моральными нормами поведения.

Результаты этих исследований показали, что зарубежные авторы не включали в объяснительную модель когнитивного диссонанса двух необходимых составляющих данного явления: энергетических компонентов функционирования личности и механизма преобразования иерархизованной системы оценочных шкал.

В настоящее время имеется много работ, доказывающих влияние шкал, используемых в качестве стандартов для оценки, на результат оценки. Очень продуктивно данная проблема развивается в работах американских психологов Г. Апшоу и Т. Острома [283]. В их работах показано, что часто описательные ярлыки, которые идентифицируют наши отношения, влияют на поведение, чувства, ориентации в мире, независимо от

содержания этих оценок (ярлыков). Непосредственно в исследованиях показано влияние таких ярлыков на выбор материала для чтения, выбор телевизионных программ, начальные фазы общения.

Исследуя специфическую инженерно-психологическую проблему, К. В. Бардин и Ю. М. Забродин обнаружили возрастание трудности различения горизонтальных линий и линий с наклоном в один градус при переходе от одного контекста 0—0,5—1—1—3° к другому 0—1—4—5—10° вследствие огрубления шкалы различения. По мере перераспределения объективной значимости возможных значений стимульного ряда различительная способность восстанавливалась [6].

Разнородные исследования продемонстрировали возможность изменения оценок без соответствующего изменения содержания оценки объекта. Все зависимые переменные изучения когнитивного диссонанса являются самооценками по субъективным шкалам при отсутствии объективного эталона измерения. Можно представить «семейство шкал» по любому из предлагаемых в исследованиях критериев (интересности задания, привлекательности другого человека, степени чувства голода...) с разной «метрикой», причем выбор шкал для оценки происходит неосознанно.

Для дальнейшего развития и объяснения найденного американскими психологами факта переоценки альтернатив после выбора необходимо выйти за пределы «допускаемого мира индивида». Если для американских психологов стоит только проблема динамики оценок и соответствия последних поведению оценивающего индивида, то необходима постановка проблемы адекватности оценок альтернатив до и после выбора. Вместо критерия соответствия поведения следует ввести критерий степени объективности отражения. В опытах по когнитивному диссонансу оценки альтернатив после выбора характеризовались уменьшением объективности. Кроме того, следует изменить трактовку необходимых детерминант диссонанса, выразив их понятием, доступным объективному измерению. Американские авторы заняты поиском инвариантных взаимоотношений между информационными (когнитивными) переменными, в то время как энергетические компоненты функционирования личности находятся вне их поля зрения. А с точки зрения затрачиваемой энергии условия для разных групп испытуемых в опытах по диссонансу различны. Непосредственно это можно подтвердить опытами по модели диссонанса как следствия напрасных усилий, а косвенно многими опытами, в которых проводилось измерение времени, необходимого для выбора (принятия решения). Во всех случаях в условиях сильного диссонанса испытуемым требовалось больше времени.

Таким образом, когда выбор достаточно труден, независимо от результата выбора, наблюдается переоценка альтернатив вы-

бора. Понятие трудности задачи (напряженности психических процессов, величины энергетических затрат индивида для выбора в альтернативных ситуациях) может стать искомым понятием, дающим возможность объективных измерений и количественных сравнений данных различных экспериментов.

Дальнейший путь изучения феномена диссонанса возможен при получении количественных показателей динамики оценок на широком интервале значений величины затраченных усилий. В этом случае неизбежно появление новых вопросов, например, какая степень трудности выбора необходима для того, чтобы определенные типы личностей, групп включали защитный механизм для сохранения целостности, выражающийся в уменьшении адекватности оценок.

В таком виде факт включения защитного механизма может стать показателем существенных закономерностей структуры и развития личности.

Когнитивные детерминанты эмоциональных состояний

Эти исследования связаны прежде всего с именем С. Шехтера. И предметом исследований при данном подходе являются не сами по себе чувства, а суждения людей о своем состоянии. Основные элементы гипотезы С. Шехтера следующие: «Внутреннее необычное состояние (internal cue) актуализирует оценочную потребность (evaluative need), которая запускает процесс объяснения, проходящий „в терминах внешних признаков" (external cue). Конечный результат этого процесса — суждение о своем эмоциональном состоянии», см. [289, с. 13].

Рассмотрим ряд базовых экспериментов, на результатах которых построена эта гипотеза. Самый первый из них, являющийся прототипом всех последующих, был проведен в 1962 г. С. Шехтером и Д. Зингером [260]. Экспериментальная процедура включала следующие этапы:

а) экспериментальное варьирование состояния физиологического возбуждения;

б) варьирование наличия (или отсутствия) подходящего объяснения данного необычного состояния;

в) создание ситуации, в которой можно найти объяснение.

Испытуемые-студенты полагали, что целью опыта было изучение влияния новых видов лекарственных препаратов на зрительное восприятие. Они получали инъекцию лекарства и отправлялись в комнату ожидания, так как нужно было подождать 15—20 минут до того, как «начнется действие» лекарства. Экспериментальная группа получила инъекцию настоящего лекарства, последствиями которой были учащение сердцебиения, дыхания, тремор, покраснение кожи. Контрольная группа получила инъекцию плацебо, не влекущую за собой никаких физиологических изменений.

Экспериментаторы также варьировали «знание» их состояния. Половине испытуемых была дана правильная информация о временном «побочном влиянии» лекарства (что впоследствии служило подходящим объяснением причины возбуждения). Другой половине была дана неверная информация о побочных эффектах — онемение пальцев, зуд, небольшая головная боль (была также группа, не получившая никакой информации, — ее

результаты не отличались от группы с неверной информацией). Предполагалось, что последняя группа будет искать объяснения своего состояния в ситуации настоящего момента, а потому окажется более восприимчивой к «заметным» признакам ситуации.

В комнате ожидания испытуемый встречал своего ровесника, который также «ждал» начала действия лекарства. Фактически это был сообщник экспериментатора, и вскоре после прихода «наивного» испытуемого он начинал «вести себя эмоционально». В каждой из экспериментальных групп для одних испытуемых разыгрывалось состояние эйфории (подставной «играл в баскетбол» — бросал бумагу в корзину для мусора, пускал бумажные самолетики и т. п.), для других — гнев (оба ждущих заполняли не относящийся к теме опыта вопросник, в котором сначала были нейтральные вопросы, а потом все более интимные, которые так «сердили» подставного, что тот рвал вопросник и уходил из лаборатории).

Один из психологов наблюдал через «прозрачную стену» и регистрировал поведение испытуемых (степень их вовлеченности в игру подставного). Затем через 15—20 минут под предлогом важности учета знаний и состояния в данный момент (якобы необходимых для однозначной интерпретации данных последующей оценки зрительной стимуляции) испытуемые заполняли самооценочные вопросники. Те испытуемые, которые не имели верного (подходящего) объяснения своему возбужденному состоянию, считали себя более «счастливыми», когда подставной демонстрировал эйфорию, и, напротив, более рассерженными, когда наблюдали гнев партнера. Правильно информированные об источнике возбуждения испытуемые «не испытали» столь сильного влияния поведения партнера по опыту и оценивали свое состояние как эмоционально нейтральное, так же как и получившие инъекцию плацебо (у которых отсутствовало необычное возбуждение и, следовательно, не было потребности оценить свое состояние). Таким образом, физиологические (внутренние) изменения необходимы, но недостаточны для того, чтобы испытывать *определенное* чувство, качество которого зависит от доступных в данный момент когнитивных (ситуативных) факторов («ярлыков»).

Какую роль играют физиологические изменения — «чисто физиологическую» или роль источника информации? Если второе, то одинаковое ли влияние на испытуемых окажет как «истинное» физиологическое изменение, так и «ложное» (т. е. мнение о существовании последнего при фактическом отсутствии такового). Проверкой этой альтернативы явился эксперимент С. Вэлинса [294]: проверялось влияние ложных когнитивных признаков внутреннего состояния на интерпретацию эмоционального стимула. Посредством варьирования знания о ритме сердца в момент восприятия «эмоциональных слайдов» создавалось

впечатление неодинаковой привлекательности последних. Согласно логике С. Шехтера, одинаковые по привлекательности эмоциональные слайды не будут сильно различаться для испытуемых, если нет реального физиологического изменения (например, при инъекции плацебо). Согласно предположению С. Вэлинса, различия будут, если физиологического изменения нет, а испытуемый думает, что оно есть.

Студенты-первокурсники, прибывшие в лабораторию, узнавали, что цель опыта — измерение физиологических реакций на эмоциональные стимулы. Реакции будут фиксироваться в то время, когда испытуемые будут рассматривать 10 слайдов. Две экспериментальные группы испытуемых считали, что слышат усиленный звук биения сердца, причем при восприятии 5 (из 10) слайдов ритм сердца значительно изменяется. Две контрольные группы слышали идентичный звук, но получили информацию, что этот звук никак не связан с их «сердечной» деятельностью (неисправность оборудования). Для двух экспериментальных групп «ритм биения сердца» был для пяти «неподкрепляемых» слайдов 66—72 удара в минуту, но для одной из них при восприятии других пяти слайдов («подкрепляемых») ритм увеличивался до 90, а для другой — уменьшался до 48 ударов в минуту. Те же самые изменения постороннего звука применялись для контрольных групп. Фактически во всех группах испытуемые слышали заранее подготовленную магнитофонную запись. Было получено три измерения привлекательности слайдов: вербальная оценка сразу после экспозиции, выбор слайда в качестве подарка и повторная вербальная оценка через несколько недель после опыта. Сразу же после экспозиции экспериментатор объяснял, что его личная цель—выбрать из набора сравнительно одинаковых по привлекательности слайдов наиболее впечатляющие, а потому он просит оценить, насколько привлекательны фото. Слайды вновь предъявлялись на 5 секунд каждый (та же продолжительность экспозиции была и при восприятии с регистрацией сердцебиения) и оценивались по 100-балльной шкале. Затем испытуемому сообщали, что он может выбрать 5 фото себе в подарок, так как оплату за эксперимент лаборатория предоставить не может (позднее во время частичного объяснения опыта испытуемых просили вернуть фото). Через три недели в контексте другого опроса испытуемые оценивали те же десять слайдов еще раз (ни один из студентов не осознавал связи этого опроса с недавним экспериментом).

Результаты опыта показали, что бóльшая привлекательность «подкрепляемых» слайдов по сравнению с неподкрепляемыми обнаружилась в группе с «учащением» сердцебиения (на 18,31 балла), в группе с «замедлением» — на 6,70 балла, в контрольной же группе привлекательность слайдов снизилась до 2,90. 32 человека из 40 в экспериментальных группах оценили «подкрепляемые» фото выше, и 29 человек выбрали более трех

таких фото в качестве подарка, а в контрольных группах эти цифры равнялись соответственно 9 и 6 (из 20).

В целом гипотеза о том, что люди изменят свое отношение (оценку) к объекту на основе чисто когнитивной информации о физиологических изменениях, предположительно вызванных этим объектом, подтвердилась. Но данное исследование позволило также увидеть (предположить), что процесс формирования мнения (изменения оценки) не пассивный, а включает в себя активную проверку гипотез о причинах изменения оценок. Так, послеэкспериментальное интервью показало, что если фото при такой краткой экспозиции не вызывало столь сильного «возбуждения», какое «зафиксировало сердце» (которое или затрепетало или почти остановилось), то испытуемые объясняют необычность «поведения сердца» другими причинами, например, «это фото мне кого-то напомнило», «я кашлянул или замечтался» и т. п. Но если они считали причиной физиологических изменений фото, то находили в нем дополнительные признаки, вызывающие большое восхищение.

Последующие опыты подтвердили необходимость и силу «активного» процесса подтверждения гипотезы о причинах изменения оценок. С. Вэлинс [296] повторил свой эксперимент до момента, когда испытуемые должны были оценить привлекательность слайдов. Он рассказал половине испытуемых правду (что «биение сердца» — это магнитофонная запись) и затем попросил оценить фото. Различий в оценках обеих групп не было, т. е. раскрытие ложности информации о физиологических изменениях после того, как испытуемые уже «объяснили себе» причину этих изменений, ничего не изменило в их мнениях относительно привлекательности некоторых слайдов. Необратимость сформированных суждений указывает на активный характер процесса поиска обоснований предварительных оценок.

В предыдущем опыте активность испытуемых доказывалась косвенными данными (от противного, т. е. если иначе, то трудно объяснить результат опыта). Д. Барефут и Р. Штауб модифицировали эксперимент С. Вэлинса для проверки природы процесса поиска объяснений [56]. Самоубеждение — более сложный процесс, чем пассивное реагирование типа: «Я реагирую на данный слайд „эмоционально", значит, он мне нравится». Изменения, введенные авторами в процедуру опыта, касались длительности экспозиции слайдов. Три группы испытуемых оказывались в следующих условиях. Сначала все три группы рассматривали 10 слайдов с экспозицией 30 секунд на каждый слайд с 5-секундным интервалом между предъявлениями. Затем следовали вторая серия предъявлений «подкрепленных» слайдов (тех, при восприятии которых «ритм сердца менялся») и третья серия восприятия всех слайдов для оценки привлекательности. Первая группа рассматривала слайды и во второй, и в третьей серии по 5 секунд при 25-секундном интервале (мало времени

в обеих сериях), вторая — 20 секунд (10-секундный интервал) во второй серии и 5 секунд (25-секундный интервал) в третьей, третья — 5 секунд при вторичном предъявлении и 20 секунд при оценке. В результате первая группа, не имевшая достаточно времени, чтобы найти объяснение необычным физиологическим реакциям, оценивала одинаково обе группы слайдов («подкрепленные» и неподкрепленные). Вторая и третья группа не отличались друг от друга, и их оценки привлекательности «подкрепленных» фото были (статистически значимо) выше, чем оценки остальных пяти слайдов. Как видим, данные Д. Барефута и Р. Штауба поддерживают гипотезу о том, что влияние знания о необычном состоянии на оценки объектов опосредуется довольно сложными познавательными процессами, включающими в себя поиск новой информации. Наличие возможности такого поиска является, по-видимому, решающим фактором необратимого изменения оценки.

Таким образом, эмоция представляет собой сложное явление, и необходимый составляющий элемент ее возникновения — интерпретация необычного состояния, как только оно возникнет. В повседневной жизни когнитивные «ярлыки» обычно связаны с теми событиями, которые вызвали это состояние. Процедура опыта С. Шехтера и Д. Зингера позволила разобщить стимул, вызвавший физиологическое возбуждение, и стимул, «предоставляющий когнитивный ярлык». Это дало возможность обнаружить феномен «ошибочной атрибуции», заключающийся в интерпретации своего состояния в соответствии с социальными признаками ситуации, а не с истинными физиологическими причинами. С. Вэлинс показал, что для возникновения эмоции достаточно восприятия (мнения) необычности своего состояния (не обязательно, чтобы человек «был возбужден», нужно лишь, чтобы он думал, что с ним происходит что-то необычное). И любое восприятие возбуждения сопровождается правдоподобным объяснением, консервирующим эмоциональную привлекательность, которую простое объяснение истинной причины (заранее спланированное «незамечаемое» испытуемым воздействие экспериментатора) переделать не способно.

В складывающейся на основе данных опытов модели челове. рассматривается исключительно как существо, точно учитывающее и перерабатывающее всю доступную информацию. Причем сигналы могут быть от разных источников: от окружения, от «тела», от своего поведения. Стимулы, включая и те, которые по своей функции являются подкреплениями, — это в первую очередь источники информации. Природа таких источников может быть очень разнообразная. С. Шехтер, говоря о признаках внутреннего состояния, всегда имел в виду такие показатели, как сердцебиение, дыхание, выделение пота и др. Д. Лэйрд [188] продемонстрировал, что и кинестетические характеристики можно отнести к таким признакам. Он просил испытуемых улыбать-

ся или хмуриться во время рассматривания нейтральных картин, и затем при оценке своего состояния «улыбающиеся» указывали на большую удовлетворенность, чем «хмурящиеся», соответствующие различия были и в оценке картин. У С. Вэлинса признаком внутреннего состояния была только уверенность индивида, что он «чувствует что-то необычное» («сердце не обманывает»). В исследовании М. Шторма и Р. Нисбета [272] информация о внутреннем состоянии была косвенной и требовала от индивида логического вывода. Лицам, страдающим бессонницей, дали плацебо (таблетки) за несколько минут до того, как они легли спать. Одной группе сказали, что таблетки возбуждают, другой — что расслабляют. Первые засыпали быстрее, чем вторые. «От невозможности заснуть» пациенты всегда были возбуждены в момент отхода ко сну, и первая группа относила причину возбуждения к действию таблетки, а вторые рассуждали так: таблетка должна расслаблять, а я так возбужден, значит, я действительно болен (и вряд ли смогу заснуть).

В опыте Х. Лондона и Л. Монелло, см. [289, с. 74—82], признак необычного состояния был «необычным»: «быстрота — медленность» течения времени. Испытуемые в течение 20 минут писали интерпретации изображений теста тематической апперцепции и фиксировали время начала и завершения каждого рассказа по картинке, глядя на настенные часы, находящиеся в лаборатории. Собственные наручные часы были отобраны у испытуемых, «так как они мешали проводить измерения»,—на запястья прикреплялись электроды, якобы фиксирующие малейшие изменения сопротивления кожи. Лабораторные настенные часы могли «ходить» с разной скоростью, и экспериментатор включал их для одной группы испытуемых на «тихий ход» (10 минут), для другой — «на быстрый» (30 минут). Через 20 минут экспериментатор возвращался, сообщал об окончании опыта и просил испытуемых написать еще дополнительную информацию относительно своих реакций на ТАТ, необходимых для более точной интерпретации физиологических показаний. Экспериментатор «убирал оборудование», а испытуемые отвечали на вопросник, в который было вставлено два вопроса об интересности — скучности только что выполненного задания.

Результаты были следующие. При проверке эффективности «манипулирования временем» испытуемые оценили по шкале от 0 (крайне медленно) до 10 (невероятно быстро) свое чувство скорости течения времени средней оценкой 3,88 в условиях 10-минутной работы и 8,97 в условиях 30-минутной. В том случае, когда «время бежало очень быстро», работа по составлению рассказов казалась очень интересной (индекс 4,13 при максимуме 7,0), когда «время тянулось медленно» — скучной (индекс 1,56). Кроме того, на открытые вопросы о том, влияли ли чувства «интереса—скуки» на выполнение задачи, ответы были утвердительные и индивидуализированные. Цифровые ответы по

шкалам «интересно — скучно» были не чисто «когнитивными суждениями», а действительными чувствами. Побочным эффектом данного опыта было также то, что в противоположность ранее принятой однонаправленной зависимости «чувство скуки — чувство замедления течения времени» Х. Лондон и Л. Монелло продемонстрировали обратное влияние.

Подтверждением мнения о том, что когнитивные детерминанты актуализируют «реальную эмоцию», могут служить эксперименты, в которых фиксировалось поведение, явившееся следствием оценки испытуемыми своего состояния. Л Берковиц и сотрудники [289, с. 176—187] на примере изучения «агрессии» применили следующий методический прием. Испытуемый, прибыв в психологическую лабораторию, встречался с партнером (фактически, сообщником экспериментатора) и узнавал, что необходимо будет выполнить ряд заданий для того, чтобы исследователь мог изучить взаимосвязи социального научения и некоторых физиологических показателей. Сообщалось, что будет применяться метод наказаний за неудачные ответы. По жребию испытуемый решал задания, а сообщник психолога оценивал решение и, если ответ был неудачный, наказывал его электрическим током, наблюдая за ним из другой комнаты и включая «агрессивную машину». Испытуемые (во всех группах) должны были представить свои рекомендации (советы), прочитав «описание трудной жизненной ситуации». После того как они произносили вслух свои рекомендации, наблюдатель «оценивал» ответ 5 ударами тока (максимально возможное количество —10). Экспериментатор возвращался и объяснял устройство специального прибора по «измерению гнева». Испытуемый считал, что положение стрелки прибора фиксирует степень его гнева (ноль означает минимум, пять — максимум), фактически исследователь контролировал положение стрелки. Возможность самообмана создавалась тем, что провода от электродов, якобы измеряющих сопротивление кожи, биение сердца, давление крови, соединялись в этом приборе. Далее экспериментатор читал 7 понятий, 1 из которых было «Ваш партнер по эксперименту», а испытуемый должен был представить, что для него значат эти 7 понятий, и следить по прибору, какова его непроизвольная реакция. На 6 слов стрелка колебалась между делениями 0—0,5, а при чтении тестового слова отклонялась на большую величину. Было сформировано четыре группы по критерию силы гнева на партнера. Сильный гнев — стрелка отклонялась до величины 4,0—4,2, средний — до 2,2—2,75, слабый — до 0,5—1,0, контрольная группа ничего не знала об «измерительном приборе».

Затем экспериментатор давал новое задание, в котором партнер был учеником, а испытуемый мог наказать его за ошибки ударами тока любой величины. В условиях сильного гнева учителя были более жестокими.

С. Шехтер, успешно выполнив задачу разделения стимулов,

вызывающих физиологическое возбуждение и предоставляющих когнитивную интерпретацию в лаборатории, попытался обнаружить такую стабильную диссоциацию двух видов стимулов в повседневной жизни. Он провел серию полевых и экспериментальных исследований по изучению поведения, связанного с питанием тучных и «нормальных» (по весу) людей.[1] Исходное предположение: тучные люди не знают, когда они «физиологически голодны». Возможное объяснение данного факта заключается в том, что в детстве их не научили различать такие состояния, как голод, страх, гнев, тревога. Первые же эксперименты С. Шехтера показали [257], что у тучных людей нет взаимозависимости между внутренним физиологическим состоянием и «поведением питания», но, с другой стороны, имеется очень тесная связь между подобным поведением и «обстоятельствами питания» (вкусная пища, соответствующая обстановка и т. п.). Обратная картина у «худых». То есть поведение, связанное с питанием, контролируется различными видами стимулов у людей с различными «конституциональными» особенностями: у тучных — внешний контроль, у «худых» — внутренний.

Приведем несколько примеров конкретных исследований, результаты которых подтверждают это положение. Одним из самых стабильных и постоянных внешних признаков (стимулов), связанным с питанием, является время. Сможем ли мы, «регулируя количество прошедшего времени», менять поведение, связанное с питанием, у тучных людей? [261].

Испытуемые прибывали в лабораторию в 17 часов для «измерения некоторых физиологических состояний в покое». У них изымали наручные часы, подсоединяли к пальцам электроды и оставляли одних с инструкцией не двигаться с места и думать о чем угодно. Большие настенные часы в комнате могли быть включены исследователем на любую скорость. В 17.05 испытуемые остались одни. Экспериментатор возвращался в 17.35, но для одной из групп испытуемых настенные часы в это время показывали 17.20, для другой — 18.05. Психолог объявлял перерыв, предлагал испытуемым «подкрепиться» (он принес с собой коробку с печеньем), а сам отсоединял электроды и т. п. Закончив свою техническую работу, экспериментатор давал испытуемым следующее задание, уходил и уносил с собой коробку с оставшимся печеньем, которую затем взвешивал и фиксировал количество съеденного печенья. «Тучные» пациенты съедали в два раза больше печенья в условиях быстрого хода часов, чем в условиях медленного течения времени. У нормальных такого различия не наблюдалось.[2] Влияние «пройденного времени» бы-

[1] Хотелось бы специально обратить внимание, что речь идет о поведении, связанном с питанием.

[2] Точнее будет сказать, что в данном опыте С. Шехтера [261] наблюдалась даже обратная картина. Нормальные через 1 час съедали меньше, чем через 15 минут, но причина отказа в условиях быстрого хода часов была

ло большее на тучных пациентов. Во второй части этого опыта испытуемые отвечали на различные вопросы относительно расписания и привычек, связанных с принятием пищи (табл. 4).

Таблица 4

Привычки питания и тучность [261, с. 103]

		Тучные	Нормальные
Перекусывали между формальным принятием пищи		58,6%	32,0%
Завтракали всегда		20,7%	56,0%
Пропускали второй завтрак	в будний день	21,4%	25,0%
	в выходной день	53,3%	11,1%

Из табл. 4 мы видим следующие различия в повседневном питании лиц с «разной конституцией». Тучные по сравнению с нормальными чаще перекусывают в промежутках между обедом и ужином; чаще пропускают завтрак; чаще пропускают второй завтрак в выходные дни. Иначе говоря, у нормальных по весу индивидов распорядок принятия пищи более жесткий (так как находится под контролем внутреннего чувства голода), а у тучных распорядок часто изменяется (отвлекают различные внешние факторы, а чувство физиологического голода очень «темное», недифференцированное). Ряд других полевых исследований [258, 259] предоставил новые факты, «объясняющие, почему худые люди становятся худыми, а тучные — тучными. Известно, что сокращение желудка прекращается после попадания в него небольшого количества пищи. «Тонкие» люди, контролирующие свое чувство голода посредством учета внутренних показателей (в том числе сокращения желудка), перестают после этого чувствовать себя голодными и перестают есть; а «тучные» используют в качестве контролирующих факторов питания внешние признаки — вкус пищи, внешний вид, смотрят, едят ли окружающие, сколько времени прошло, и т. д., и на их поведение такое незаметное событие, как прекращение сокращения желудка, не оказывает никакого влияния.

Трудность дифференциации своих состояний действительно характерна для «тучных» индивидов. С. Шехтер [258], пригласив в лабораторию испытуемых для изучения проблемы взаимосвязи различных видов ощущений (в данном случае тактильных и вкусовых), предлагал всем заполнить небольшой опросник. Испытуемым предлагалось оценить на вкус разного типа печенье до и после тактильной стимуляции (которой так и не было, но испытуемые ожидали ее). Истинной целью опыта являлось влияние страха на количество потребляемой пищи у лиц с разной

однозначной и высказывалась самими испытуемыми: «Скоро время обеда, не хочу испортить аппетит».

конституцией тела. Одна группа ожидала сильных, болезненных ударов тока перед повторным оцениванием вкуса печенья, другая группа — слабых ударов (как источник тактильных ощущений). В условиях сильной угрозы испытуемые, сидевшие в кресле, подобно стоматологическому, видели, как экспериментатор «проверяет оборудование на себе» (искра, отдергивание руки и т. п.). После проверки исследователь подсоединял электроды к лодыжкам испытуемого и «участливо» осведомлялся, не слабое ли у него сердце. Испытуемые оставались одни в течение 15 минут, во время которых они ели печенье, оценивали его вкус и регистрировали оценки на спецбланке (требовалось минут 5—8 для заполнения бланка). Затем примерно 7—10 испытуемых имели свободное время в ожидании «тактильной стимуляции». Экспериментатор наблюдал в течение 15 минут, какое количество печенья съест испытуемый. В ожидании трудного испытания тучные съедали по 20 штук печенья (средняя величина), а нормальные — 13; при слабой угрозе эти цифры были равны соответственно 17 и 16.

Итак, в чем заключается эмпирический факт С. Шехтера. В процессе своей жизнедеятельности люди постоянно испытывают разные чувства или находятся в состоянии возбуждения разной степени.[1] Эти чувства оказывают и непосредственное влияние на поведение. Но для человека имеется и другой «уровень учета данных чувств» — их интерпретация. От адекватности (тонкости) дифференцировки эмоциональных состояний зависят точность наших оценок себя как личности, других людей, взаимоотношения с другими. Но так как непосредственное знание о своих эмоциональных состояниях на основе «осознания физиологических изменений» невозможно (за исключением знания об интенсивности), то необходим длительный опыт сравнения своих состояний и характеристик ситуации (включающих и других людей) для приобретения умений опознавать качество (значение) эмоции. Потребность знать, оценивать, объяснять свое состояние бывает достаточно сильной, и у человека нет других показателей этого состояния, кроме «внешних» показателей своего поведения или интерпретации содержания сиюминутной ситуации.

---

[1] Здесь термин «возбуждение» употребляется в его нестрогом житейском смысле.

Феномен самовосприятия

Эта «теория»,[1] впервые сформулированная Д. Бэмом, основана на двух основных положениях [63, с. 2].

1. Человек «узнает» о своих установках, эмоциях и других внутренних состояниях исходя из знания своего поведения и (или) обстоятельств (условий), в которых это поведение имело место.

2. Таким образом, в той степени, в какой показатели нашего внутреннего состояния слабы, неоднозначны или трудно интерпретируемы, индивид функционально находится в таком же положении, как и внешний наблюдатель, т. е. он должен полагаться на те же самые внешние признаки поведения, чтобы определить свое вутреннее состояние.

Любимый демонстрационный пример Д. Бэма заключается в разъяснении возможного механизма оценки внутреннего состояния при ответе на вопрос: «Действительно ли я голоден?» Как человек узнает об этом: из наблюдения, или это вывод, или прямое знание, или это никогда не может быть ошибкой по самому определению? Д. Бэм впервые попытался ответить на этот вопрос эмпирически, выполнив много экспериментальных работ, задуманных как альтернатива объяснениям теории когнитивного диссонанса.

Так как зависимой переменной в экспериментах по созданию когнитивного диссонанса является аттитюд, а точнее утверждение испытуемых о своей установке, то Д. Бэм предложил проследить онтогенез подобных суждений о себе, т. е. изучить, как человек научается оценивать свое состояние, какие признаки своего поведения и ситуации он при этом учитывает. «Диссонансные» опыты слишком сложны и уязвимы для альтернативных объяснений. Для выяснения природы самооценочных суждений необходим анализ функциональных отношений при регуляции более простого поведения. Общее положение, полученное в результате данного анализа: человеку кажется, что он оценивает себя, учитывая только показатели внутреннего сос-

[1] Автор просит обратить внимание на вольное обращение американских психологов с понятием «теория».

тояния, фактически же подобные оценки формируются под влиянием «внешних признаков» (своего поведения и ситуации), доступных другим людям. Вся тонкость оценок, высказываний, отношений определяется «внешними признаками».

Проследим в хронологическом порядке эксперименты Д. Бэма, проведенные для доказательства гипотезы о том, что человек может вести себя как умелый наблюдатель своего поведения, и контролирующих это поведение ситуационных факторов. Предварительно следует различать два типа высказываний в зависимости от степени требований (давления) ситуации. Первый тип (tact) — суждения, вызванные отношением субъекта к характеристикам объекта, второй (mand) — чем-то внешним по отношению к оцениваемому объекту. Например, человек может солгать, боясь негативных санкций со стороны других людей или чтобы достичь каких-то преимуществ. Второй тип часто «маскируется» под первый. Наиболее типичны суждения, включающие в себя черты и первого и второго типа, но степень веса (значимости) черт разных типов будет различной. Так, если мужчина высказывает комплимент женщине, то в нем совмещены и оценка «объекта», и требования ситуации, а для определения того, какой фактор влияет сильнее, нужен специальный конкретный анализ.

Определение «процентного содержания» tact—mand в сообщении предопределяет величину доверия к источнику информации. Так, в эксперименте Л. Фестингера и М. Карлсмита [123] «эксперты» оценивали «убедительность лжи» испытуемого подставному и, не зная размеры оплаты каждому испытуемому, расценили высказывания обеих групп как одинаково убедительные (tact—mand условия поведения не были известны наблюдателю).

Д. Бэм, применив оригинальный методический прием «межличностного повторения», обнаружил, что наблюдатели, знавшие условия поведения (размер награды) испытуемых в экспериментах Л. Фестингера и М. Карлсмита (1959 г.) и А. Коэна (1962 г.), точно угадали и оценки последних (степень привлекательности — интересности экспериментального задания). Наблюдатели смотрели фильм или получали описание экспериментов до этапа, когда испытуемые оценивали свое отношение, после чего просили оценить аттитюд наблюдаемых испытуемых. В одинаковой степени и для деятелей, и для наблюдателей поведение, не имеющее mand-свойств, расценивалось как индикатор «истинного» мнения.

Вышеописанные эксперименты Д. Бэма были спланированы для демонстрации возможности иной интерпретации результатов уже известных экспериментов. В них контролирующие поведение факторы были «сложны», т. е. имели разные функциональные свойства. Д. Бэм провел эксперимент [57], в котором значение контролирующего стимула было сформировано

в самой лаборатории. Зависимой переменной было отношение к оценке серии журнальных карикатур, независимой — высказанная заранее запланированная оценка «забавности — скучности» изображений. Параметр доверия — недоверия к себе варьировался двумя цветными лампочками, «функциональные свойства» которых были усвоены в процессе предварительной тренировки. Фиктивный контекст опыта: «помощь в подготовке материала для использования в дальнейших экспериментах по восприятию голоса».

Тренировка заключалась в ответах на простые вопросы о самом себе, причем после каждого вопроса включался магнитофон и одновременно зажигалась цветная лампочка. Желтый свет означал необходимость правдивого ответа, зеленый— ложного. Испытуемый выучивал, что он должен «верить себе» при желтом свете и не верить — при зеленом. Для другой группы испытуемых значение цветов было противоположным.

Были отобраны журнальные изображения, оцененные экспертами как «нейтральные». Испытуемые должны были вслух «оценить» их, произнося одно из двух предложений: «Эта карикатура очень смешная» или «Эта карикатура очень скучная». При этом в случайном порядке в момент высказываний загорались или желтая, или зеленая лампочки. После подобной процедуры испытуемых просили просмотреть еще раз карикатуры и оценить их по шкале забавность — скучность. Карикатуры, предъявляемые при «ложном» свете, оценивались более нейтрально, чем предъявляемые при «правдивом» свете. В данном опыте «ложный» свет имел те же функциональные свойства, что и высокая награда в эксперименте Л. Фестингера и М. Карлсмита.

Модификация данного опыта, заключающаяся в использовании иной зависимой переменной (воспоминание предшествующих событий) при сохранении неизменной независимой (тренировка — «ложный» и «истинный» свет), позволила подтвердить тот факт, что «ложное признание» искажает воспоминание прошлого поведения, совершенного в присутствии факторов, ассоциирующихся с высказыванием правды.

Сквозное положение теории самовосприятия—«мы выучиваем, что мы думаем, из наблюдения того, что мы делаем» — не оставляет места мотивационным процессам, составляющим основу гипотезы ослабления когнитивного диссонанса. Дискуссия 1968 г. [61, 283], развернувшаяся между Д. Бэмом и сторонниками модели когнитивного диссонанса, выявила, что основной пункт разногласий двух моделей — проблема «первоначального аттитюда», который известен испытуемому-деятелю, но неизвестен испытуемому-наблюдателю. Модель диссонанса: первоначальное отношение к объекту (человеку, заданию) — поступок — новое отношение, соответствующее поведению, но отличающееся от первоначального. Модель самовосприятия: посту-

пок — отношение, сформулированное на основе этого поступка. В 1970 г. Д. Бэм и Г. Макконел [64] проделали эксперимент для ответа на вопрос: такую ли уж важную роль играет первоначальное отношение, которому нет места в их модели? Испытуемые-студенты писали очерк о ненужности студенческого контроля за количеством лекций (что не соответствовало их мнению по данной проблеме); в одной группе они «выбирали» направленность аргументации (против контроля), в другой — выбора не было. После написания очерка половину испытуемых в каждой группе просили дать оценку своего отношения к проблеме снижения студенческого контроля, другую половину — не давать «текущую» оценку, а вспомнить свое отношение к проблеме. Различие между группами «выбор — отсутствие выбора» было значимым (при наличии выбора отношение совпадало с направлением аргументов очерка), но не было обнаружено никаких различий в обеих группах между испытуемыми, дающими текущую оценку и вспоминающими первоначальную. Авторы считали, что опыт не подтвердил интуитивное чувство, что деятели не только наблюдают свое поведение, но и учитывают первоначальную позицию. Однако более точно результат опыта следует интерпретировать так: возможно, был первоначальный аттитюд, но сначала произошло его изменение после поступка (написания очерка), а затем искажение или забывание, и в момент измерения он не был обнаружен. Опыт Д. Бэма и Г. Макконела подтвердил тем не менее, что в момент «послеповеденческого оценивания» первоначальный аттитюд (если таковой был) теряет свою актуальность.

Ряд других экспериментов был проведен для демонстрации основного феномена гипотезы самовосприятия. В одном из них [55] испытуемые подвергались ударам электрического тока и имели возможность прекратить удар нажатием на кнопку. Инструкция запрещала нажатие на кнопку при зеленом свете и требовала всегда нажимать при желтом («измерение времени реакции»); при красном свете экспериментатор просил не избегать ударов тока, если удары будут не слишком болезненными, но в то же время исследователь был заинтересован в том, чтобы испытуемые нажимали на кнопку. Требования в этой ситуации были ненавязчивыми, «тактичными», и испытуемые чувствовали возможность выбора: избегать или не избегать ударов тока. Интенсивность тока была одинаковой «в каждой попытке». Но испытуемые в ситуации возможности прекращения ударов по их желанию оценивали удары как более болезненные, чем в ситуации «измерения времени реакции». Таким образом, собственное поведение избегания ударов тока было базой для суждения испытуемых о большей болезненности последнего.

В другом опыте Г. Дэвисон и С. Вэлинс [106] применили три серии ударов электрического тока «с целью измерения по-

рогов болевой чувствительности». Испытуемые должны были оценить, когда они впервые почувствовали боль и когда терпеть боль становится уже невозможно. В первой серии ударов таким способом оценивались пороги. Перед второй серией испытуемые получали лекарство (фактически плацебо), якобы понижающее болевую чувствительность кожи. Затем следовала вторая серия ударов, и испытуемые вновь оценивали пороги. Интенсивность ударов тока во второй серии была вдвое меньше, чем в первой, но испытуемые полагали, что интенсивность в обеих сериях одна и та же. Естественно, во второй серии испытуемые могли выдерживать большее количество ударов (порог болевой чувствительности повышался). Перед третьей серией ударов половине испытуемых сообщали, что они принимали сильнодействующее лекарство, другой половине, — что они принимали плацебо. Затем следовала третья серия ударов, по интенсивности равная первой. Те испытуемые, которые считали, что перед второй серией приняли плацебо, были более терпеливы к ударам тока, их порог болевой чувствительности повысился по сравнению с результатами первой серии. Обе группы испытуемых после второй серии имели одинаковое знание о своем реальном поведении, но разные знания о причинах последнего. Принявшие плацебо относили причину повышения порогов к тому, что они в процессе тренировки «научились безболезненно реагировать на большую силу тока» (внутренняя причина), а принявшие «лекарство» — к действию этого лекарства (внешняя причина).

Ч. Кислер с сотрудниками [185] просили студентов-испытуемых помочь собрать подписи жителей г. Нью-Хейвена под петицией, призывающей к борьбе против загрязнения окружающей среды (целью опыта якобы являлся поиск оптимального количества аргументов для повышения эффективности призывов). До того как отправиться с петицией на улицу (до этого дело так и не дойдет), испытуемый становился свидетелем короткого разговора экспериментатора с другим испытуемым (фактически своим сообщником), и последний, «уходя на дело», говорил: «Почему бы не убедить других в том, в чем сам лично убежден» или «Почему бы не убедить других в этом, если это поможет науке». Одни испытуемые слышали одну реплику, другие — вторую, и эти заявления «партнера» актуализировали различные возможные причины согласия испытуемых выполнить задание. Затем испытуемые первой группы при проверке их мнений по теме петиции оказались «более убеждены» в своем позитивном отношении к охране окружающей среды, чем слышавшие реплику о согласии просто помочь экспериментатору. Две группы интерпретировали свое согласие по-разному, что и отразилось на оценках.

Таким образом, мы выводим наши мнения из нашего поведения. Избегание ударов тока влияет на мнение о силе болево-

го ощущения; терпимость к большей интенсивности ударов тока — на уменьшение чувства боли; обязательство к защите личного мнения — на усиление этого мнения. Но такое направление логического вывода будет иметь место лишь в случае, когда деятели считают, что их поведение было вызвано главным образом их отношением к стимулу, а не внешними факторами — требованиями экспериментатора, лекарством и т. п.

Модель Д. Бэма позволила открыть новый феномен, противоположный явлению когнитивного диссонанса: последствия сверхдостаточного оправдания поведения. «Если в диссонансной ситуации (при недостаточном оправдании поступка, противоречащего аттитюду) индивид *«обнаруживает»* в самом стимуле (объекте своего поступка) причины своего поведения, то в ситуации сверхоправдания он будет игнорировать эти стимульные причины» [220, с. 6]. В экспериментах по созданию когнитивного диссонанса свойства объекта, на который направлено поведение, не оправдывают его (не объясняют причину выбора такого поступка), и в то же время нет другого «оправдывающего» аспекта окружения (фактически таковым аспектом является хорошо скрытое социальное давление со стороны экспериментатора, но испытуемый не замечает этого давления). «Естественный» выход, который находит большинство испытуемых, — обнаружение не замеченных ранее свойств объекта или усиление уже известных характеристик. А если и в объекте есть черты, ради которых человек выберет соответствующее поведение, и, кроме того, есть и позитивные последствия, внешние по отношению к объекту? Согласно теории когнитивного диссонанса, если величина обоснования (определения) выбора поступка достигла определенной достаточной величины, то тормозится любая последующая когнитивная деятельность по оценке альтернатив выбора. Таким образом, в модели диссонанса учитывается только нижняя граница величины обоснования и явно не выражено, но неявно подразумевается, что верхней границы не существует.

Ряд экспериментов, выполненных до появления понятия сверхдостаточного оправдания, вызывали сомнение в том, что верхняя граница несущественна. Так, Ч. Кислер и Д. Сакумура [184] просили студентов-первокурсников записать на видеомагнитофон сообщение в защиту положения о необходимости снижения возрастного ценза для участия в выборах (такое сообщение, которое соответствовало их мнениям). При этом одной группе выступивших заплатили большую сумму денег, другой — небольшую. При последующих ответах на предложенный вопросник различий между группами обнаружено не было. Но первая группа (большая награда) оказалась более уступчивой по отношению к сильным контраргументам выступившего затем авторитетного юриста (испытуемые видели видеозапись выступления). Таким образом, внешняя награда за поступок, который

человек выполнил бы и без награды, «подорвала» его уверенность в своем мнении.

Б. Богарт с сотрудниками, см. [220], пытаясь изменить отношение к работе в послепсихиатрическом реабилитационном центре, награждали пациентов за дисциплинированность и пунктуальность в течение одного месяца, после чего прекратили оплату. Посещаемость центра резко упала; по-видимому, само посещение превратилось в средство «добывания» награды. В контрольной группе, где награда была минимальной, высокая посещаемость сохранилась и после прекращения «подкрепления».

Первый эксперимент, в котором непосредственно проверялась «гипотеза сверхоправдания», т. е. негативного влияния сверхдостаточной награды на ценность (значимость, привлекательность) поощренного поведения, был проведен М. Леппером с сотрудниками [199]. «Как превратить игру в работу, или о потенциальной опасности использовать внешнюю награду больше, чем это необходимо» — так называлась эта статья. Формулировка «гипотезы сверхоправдания»: внутренний интерес индивида к какой-либо активности, поведению может быть значительно уменьшен при побуждении этого человека использовать его поведение как средство к достижению некоей внешней цели.

М. Леппер, Д. Грин и Р. Нисбет [199] сначала наблюдали, сколько времени дети 4—5 лет спонтанно используют новые (лучшие по качеству) фломастеры и специальную бумагу, которые экспериментаторы принесли в детский сад. Регистрация естественного интереса к новым «инструментам» игры продолжалась три дня. Затем через 2 недели дети поодиночке попадали в «волшебную комнату», оставаясь наедине с экспериментатором, который просил их нарисовать картину, используя тестовые фломастеры и бумагу. Создавались три ситуации: без награды, неожиданная награда, ожидаемая награда. В третьей группе детям показывали очень красивый аттестат—награду и обещали вручить его, если рисунок понравится исследователю (в аттестат вписывали фамилию и имя и вручали). В течение 6 минут дети рисовали, затем членов первой группы благодарили, а второй и третьей — награждали и расставались с детьми. Через неделю фломастеры и бумага были вновь принесены в группу. Экспериментаторы незаметно наблюдали и фиксировали, сколько детей из какой подгруппы и сколько времени использовали тестовые материалы. 93% детей, не получивших награду, 89% — не ожидавших, но получивших, и 62% ожидавших и получивших награду брали в руки фломастеры, причем испытуемые из первой и второй групп в два раза дольше, чем дети из третьей группы, рисовали этими фломастерами.

Для проверки степени обобщенности вышеописанной зависимости М. Леппер и Д. Грин повторили опыт, но изменили тип задания и способ подрыва внутреннего интереса [200]. Задание

требовало решить несколько головоломок, а независимыми переменными были награда (ожидаемая или неожиданная) и наблюдение взрослых.

Наблюдение за работой другого человека может повлиять на поведение и наблюдателя, и оцениваемого. В классическом опыте Л. Стрикленда [273] испытуемых просили сыграть роль наблюдателя (надзор и оценка) двух исполнителей, один из которых был доступен наблюдению постоянно, другой — 20% времени. Результат у членов обеих групп был одинаковый. Когда наблюдателю предстояло решить, за кем следует наблюдать на следующем этапе, он выбрал первого. Второй выполнил первую серию заданий хорошо без наблюдения, значит, его внутренняя мотивация высока, что касается первого, — то трудно дать однозначный ответ на вопрос, почему он хорошо выполнил задание, то ли потому, что внутренне мотивирован, то ли потому, что за ним наблюдают.

Та же проблема встает и перед самим исполнителем, когда за ним наблюдают, и он тоже не может дать однозначный ответ. В опыте М. Леппера и Д. Грина дети (4—5 лет), решая головоломки, считали, что их наблюдают с помощью телекамер («пристальное» наблюдение — во время решения четырех задач из шести, «поверхностное» — одной из шести). Фактически наблюдение велось постоянно через «прозрачную стену», а телекамеры просто испускали пучок света, сигнализируя детям, что они под наблюдением. Награда — в течение 10 минут после решения заданий поиграть с интересными невиданными ранее игрушками. Через две недели измеряли степень интереса к головоломкам данного типа (при полном отсутствии каких-либо намеков на внешнее давление). В группе, где применялись неожиданная награда и поверхностное наблюдение, 85% детей (29 из 34) играли с тестовым материалом, в остальных трех — значительно меньшее количество (65, 60, 50%).

М. Росс [249], уточняя внутренне или внешне мотивированные факторы, влияющие на восприятие себя, отмечает в качестве важнейшего такого фактора — «выделяемость» (salience) награды в поле внимания человека. (Теория атрибуции имеет дело не с реальными причинами поведения, а с восприятием, оценкой таких причин.) Не все возможные причины поведения актуальны (заметны)в каждый момент времени (в опыте Ч. Кислера и сотрудников [185] реплики партнеров актуализировали разные причины согласия испытуемых), см. с. 77.

В опыте М. Росса дети в возрасте пяти лет встречались с экспериментатором, который предлагал им поиграть на барабане, аккомпанируя магнитофонной записи голосов животных. Членам одной группы было сказано, что после выполнения задания они получат награду, которая находится в коробке, лежащей перед ними (награда «выделяется» из фона, всегда в поле внимания), членам другой просто сообщили о будущей

награде. Игра на барабане длилась 5—6 минут, после чего все получали награду — шоколадные конфеты (испытуемые первой группы находили их в коробке, а второй — получали из рук исследователя). По настоянию экспериментатора конфеты сразу же съедали. Затем в течение пяти минут психолог «писал письмо», наблюдая, чем занимается ребенок, у которого свободное время: к какой первой игрушке испытуемый подойдет в это время (90% детей второй группы взяли в руки барабан и 40% — первой), и отмечая продолжительность контакта с тестовой игрушкой (вторая группа — 183 секунды, первая — 81 секунда). На вопрос «Что было самым интересным в этой комнате?» 80% детей второй группы ответили «игра на барабане», а в первой группе таких было лишь 50%.

М. Росс повторил эту процедуру со следующей модификацией степени «заметности» награды. Первая группа должна была во время игры на барабане постоянно думать о награде, вторая группа была предупреждена о награде, но не было специальной инструкции, о чем думать, третья группа должна была думать о снеге, шедшем вчера весь день (отвлечение), четвертая, контрольная, не знала о награде. Итог: третья и четвертая группы «контактировали с барабаном» во время последующего свободного игрового периода значительно дольше, чем первая и вторая группы (первая — 97 секунд, вторая — 126, третья — 227, четвертая — 235 из 300 секунд). Ограничение свободы выбора (пусть даже иллюзорного) в виде ли значительной награды или работы в положении наблюдаемого и оцениваемого выступает для исполнителя как признак, предрасполагающий к оценке своего поведения как средства к достижению какой-то внешней цели.

Таким образом, гипотеза сверхоправдания бросает тень сомнения на традиционные теории подкрепления так же, как и «диссонансные опыты» по выяснению влияния недостаточного оправдания: награда часто подрывает, а не усиливает аттитюды. Но «древняя» практика награды за желаемое поведение не опровергается, а лишь ограничивается ее масштаб: награда может «подорвать» интерес к конкретной деятельности в ситуации, где можно вызвать поведение без обещания большой или произвольной внешней награды, т. е. в том случае, когда внутренняя ценность поведения относительно велика.

При применении наград следует тщательно взвесить немедленные и долговременные последствия и соблюдать ряд принципов: а) использовать внешнюю награду только тогда, когда она действительно необходима, помнить о том, что мы подвержены влиянию «самоподтверждающей гипотезы»: считаем, что внешняя награда необходима, вводим ее→подрываем внутренний интерес→становится необходимым внешнее подкрепление; б) если внешняя награда необходима, то ее величина должна быть достаточной лишь для побуждения к действию и не бо-

лее; использовать на начальных этапах и постепенно снижать величину награды. Но в то же время внешнее подкрепление необходимо в тех случаях, когда: а) нет первоначального внутреннего интереса; б)награда обеспечивает деятеля новой информацией о его способностях (возможностях), тем самым повышая чувство компетентности (награда имеет не прагматическое, а информационное значение).

Иллюстрацией к результатам экспериментальных работ может служить «сказочная история» об умелом использовании награды в повседневной жизни. Одному старому человеку очень сильно мешал шум, устраиваемый подростками под окнами его дома. Он позвал детей в дом, сказал, что ему очень нравится детский шум, но у него слабый слух, и он просит их шуметь погромче, за что будет давать каждому по 25 центов ежедневно. Подростки взяли деньги и согласились шуметь погромче и действительно выполнили обещание в тот день. На следующий день старик дал каждому по 15 центов, сославшись на финансовые трудности, дети остались не очень довольны, но продолжали усердно шуметь и в этот день. Потом старик — «экспериментатор» — снизил плату до 5 центов, а затем вообще отказался платить. Тогда подростки отказались выполнять просьбу: («что мы, дураки — работать бесплатно») и больше никогда не шумели под окнами этого старого человека. Внешнее подкрепление подорвало естественное внутреннее желание вести себя как дети. Любимая игра превратилась для них в нелюбимую работу.

В 1972 г. Э. Джонс и Р. Нисбет [172] обобщили экспериментальный материал, доказывающий наличие стойких различий в направленности восприятия одних и тех же событий исполнителями (деятелями) и наблюдателями (свидетелями). В общей форме основная статистическая тенденция выражается таким положением: «Исполнители приписывают причину своих действий (поведения) ситуационным требованиям, в то время как свидетели считают причиной тех же самых поступков стойкие личностные диспозиции деятелей» [172, с. 2]. Жизненных ситуаций можно привести в качестве примеров неисчислимое множество. Студент обсуждает с профессором свою неудачную научную работу и ссылается при этом на обременительную учебную нагрузку, сложность проблемы, а руководитель кивает головой, но про себя считает причиной неудачи личностные качества студента (например, недостаточные способности, леность, глупость).

Основной причиной различий в интерпретации одного и того же поведения являются (по мнению авторов) различия в перцептивной ориентации деятелей и свидетелей, и, следовательно, им доступна неодинаковая информация. Чтобы выявить различия в доступной информации, следует разложить действия на составляющие. Результат действия можно разложить на

следующие компоненты: а) описание поступка (что сделано), б) последствия действия для окружающих, реакция последних на случившееся, в) личный опыт деятеля (чувства, которые он испытывает при этом). Наблюдателю недоступен обычно третий компонент (тем более, что люди в той или иной степени скрывают свои чувства).

Что касается причин поступка, то можно выделить: а) внешний источник поведения (подкрепление, трудность задачи, общая ситуация), б) намерение исполнителя. Наблюдателю доступно только первое, да и то он видит обычно только «последнюю каплю», приведшую к решению действовать. Кроме того, наблюдатели и исполнители, имея разную информацию о поступке, оценивают ее с помощью разных типов шкал измерения. Наблюдатели сравнивают действия с поведением других людей (с должным поведением в данной ситуации), а деятель — со своим предшествующим поведением (учитывает свой уникальный опыт).

Различия наблюдаются и в способе переработки доступной информации, так как различные ее аспекты важны для Н и Д (наблюдатель и деятель). Если у Н и Д будет неограниченное время и можно использовать несколько вариантов решений (проб), чтобы представить полную картину, то решения Д и Н могут быть одинаковы. Однако начинают процесс вывода Д и Н по разным путям. Действие само по себе (его топография, ритм, стиль, да и содержание) более доступно Н, чем Д. Рецепторы деятеля не приспособлены для регистрации нюансов своего поведения (многие из которых неосознаваемы). Фокус внимания деятеля — окружение, то же верно и для наблюдателя, но для него сам деятель является важнейшей частью окружения.

Если деятель и наблюдатель действительно проявляют столь различный учет доступной им информации (особенно на начальных стадиях ее переработки), то почему гипотеза «межличностного повторения» Д. Бэма подтверждалась в его опытах? То есть, наблюдатели опытов по диссонансу, зная полностью условия опыта, угадывали самооценки реальных испытуемых. Э. Джонс и Р. Нисбет считали, что основной причиной различий интерпретации себя и других являются различия перцептивной ориентации. М. Штормс [271] первым попробовал дать объяснение, использовав оригинальный методический прием, примененный для изменения точки зрения (в буквальном смысле) испытуемых (Д и Н). Четыре человека собирались для пятиминутного «общения». Двое рассказывали друг другу о себе, двое наблюдали, причем каждый из них мог наблюдать только одного собеседника. После пятиминутного разговора все видели видеозапись одного из общающихся. После просмотра оценки самого актера и наблюдателя, не видевшего его в реальном взаимодействии, стали менее ситуационными.

Ш. Тейлор и С. Фиске [281] применяли различную конфигурацию кресел общающихся, С. Дувал и Р. Виклунд [113] использовали зеркало, в которое деятель мог видеть себя или кинокамеру, с помощью которой якобы ведется постоянный контроль его поведения, Д. Рэган и Ю. Тоттен [235] просили испытуемых, рассматривающих видеозапись общения других, либо просто наблюдать, либо эмпатировать (войти в роль) определенному деятелю. Во всех вышеприведенных опытах различия в суждениях наблюдателей и деятелей уменьшались, так как внимание деятелей (у С. Дувала и Р. Виклунда) перемещалось на самого себя или внимание наблюдателей (у Д. Рэгана и Ю. Тоттен) в условиях эмпатии — на внешние обстоятельства. Д. Бэм инструктировал испытуемых представлять себя на месте других, поэтому в его опытах различия в восприятиях деятелей и свидетелей не обнаруживались.

В поисках более надежного обоснования стойкости различий в направленности восприятия деятелей и свидетелей Э. Джонс предлагает использовать гипотезу стремления к более полному контролю своего поведения и поведения других людей, см. [152, с. 379]. Это стремление к контролю побуждает людей представлять других в наиболее предсказуемой форме, и один из способов сделать это — рассматривать их как объекты, т. е. считать, что другие люди обладают стойкими личностными характеристиками, которые предопределяют их поведение в разнообразных ситуациях. В то же время себя индивиды считают достаточно «гибкими», учитывающими природу ситуации, людьми. В качестве демонстрационного примера можно привести результат опыта Р. Нисбета, см. [172, с. 18]. Исследователи просили испытуемых оценить себя и четырех других людей (лучшего друга, сверстника, одного из родителей, известного телекомментатора) по шкале полярных профилей (20 антонимов); при этом просили при необходимости делать пометку «в зависимости от ситуации». Испытуемые почти по всем параметрам сделали такое уточнение при оценке себя и, наоборот, отмечали наличие стойких, «надситуационных» личностных качеств у других.

Первые исследования различий социальной перцепции себя и других, казалось, явно противоречили утверждению Д. Бэма об идентичности процессов восприятия себя и других, но Э. Джонс, предлагая в качестве более глубокого основания найденных различий «потребность в контроле» (need for control), указал на возможность использования различения tact-mand показателей поступка, введенных Д. Бэмом. Характеристики поступка указывают не на различия влияния ситуации и личностной диспозиции, а дифференцируют два аспекта ситуации: ее требования (mand) и то, что можно назвать «реальностью» ситуации (tact). Имея в виду это различение, становится понятным, почему люди в ответ на вопрос: «Ситуация заставила

Вас так поступить?» отвечают «Нет», а при переформулировке вопроса в такой форме: «Вы захотели так поступить, потому что ситуация была такова?» отвечают «Да». Во втором случае деятель владеет ситуацией, а не наоборот.

Итак, что представляет собой феномен самовосприятия? Д. Бэм в каждой своей статье повторяет любимый пример. «Большинство людей на вопрос, почему они едят черный хлеб, отвечают: потому что он им нравится. Я же своими опытами пытался доказать, что на вопрос, почему вы любите черный хлеб, следует отвечать: потому что я ем его» [62, с. 54].

На наш взгляд, эксперименты Д. Бэма и его последователей показали, что человек в своем поведении более чувствителен к актуальной (сиюминутной) ситуации по сравнению со своими возможностями логического анализа последней. Для нас является более привычным рассмотрение поведения как исполнительного звена связи: установка — поведение. Но поступок часто не просто отражает и проявляет вовне наше внутреннее состояние, а выполняет иную функцию: проверка своей оценки этого состояния. Экспериментальные факты по самовосприятию дают основание провести следующую аналогию. Точно так же, как адекватное восприятие человеком объектов невозможно без участия двигательного (эффекторного) звена рефлекторного кольца, так и адекватное познание человеком себя как личности невозможно без учета данных своего собственного поведения. Без анализа поступка нельзя понять ни других, ни себя. «Образ другого» формируется раньше, чем «образ Я». Весьма показателен в этом отношении пример, приведенный Ф. Хайдером. В одном из интервью по теме «Как Вы видите себя?» была обнаружена женщина, работавшая на ответственной должности, которая «вообще не имела никакого образа «Я»; она не воспринимала себя вообще; она только влияла на поведение других» [151, с. 15].

Нам представляется уместным закончить эту главу о процессе самовосприятия отрывком из книги Б. Г. Ананьева «Человек как предмет познания»: «Наиболее поздним (по сравнению с другими свойствами) является образование отношений формирующегося человека к самому себе. Во всех видах деятельности и поведения эти отношения следуют за отношениями к ситуации, предмету и средствам деятельности, другим людям. Лишь пройдя через многие объекты отношений, сознание становится само объектом самосознания. Требуется накопление опыта множества подобных осознаний себя субъектом поведения и реализации их в поведении для того, чтобы отношения к себе превратились в свойства характера, которые мы называем *рефлексивными*. Однако именно эти свойства, хотя они и являются наиболее поздними и зависимыми от всех остальных, *завершают* структуру характера и обеспечивают его *целостность*» (с. 314).

Исследования процессов каузальной атрибуции

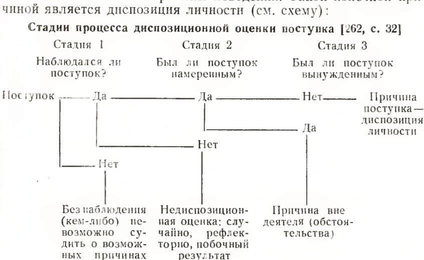
Прогнозируя развитие социальной психологии на 70-е годы, В. Макгайр указал, что в лидеры упорно выдвигается тема «язык», если ей не помешает «темная лошадка», именуемая «социальной перцепцией» [207]. Так оно и случилось, но следует признать, что изучение процессов социальной перцепции ведется в терминах так называемых атрибутивных процессов. Если быть более точным, то теории атрибуции были сформулированы на основе фактов социальной перцепции, но затем распространили свою объяснительную модель (терминологию) на другие области исследований (мотивацию, например).

Что такое теории атрибуции? «Атрибутивные теории в широком смысле этого термина изучают попытки „рядового человека" понять причину и следствия событий, свидетелем которых он является; иначе говоря, изучают „наивную психологию" „человека с улицы", как он интерпретирует свое поведение и поведение других» [244, с. 174]. Такие широкие цели явились следствием нового представления о человеке-испытуемом, принятого исследователями каузальной атрибуции. В отличие от предшествующих моделей бихевиористов, фрейдистов, интеракционистов испытуемый представлен как интуитивный психолог, «равный по статусу» психологу-исследователю. Цель профессионального психолога — опознать способы восприятия и понимания событий и людей, которые использует интуитивный психолог. Эти способы страдают рядом недостатков, связанных с несистематизированной, нестандартной выборкой, ошибками при кодировании, воспроизведении, анализе интерпретируемых данных, к тому же у интуитивного психолога зачастую недостаточно времени и присутствует отвлекающая мотивация.

Теории атрибуции получили современный вид и терминологию в результате исследований, проведенных за последние 20 лет. Обычно указывают на три работы, явившиеся основой (подготовившие бум) многочисленных исследований по атрибуции 70-х годов: «Психология межличностных отношений» Ф. Хайдера [154], «От действия к диспозициям» Э. Джонса и К. Девиса [170] и «Атрибутивная теория в социальной психологии» Г. Келли [177].

Многочисленные исследования процессов в социальной перцепции в 50-е годы обнаружили значительные различия в процессах восприятия людей и предметов. Наиболее важные различия вытекают из таких характеристик людей, как объектов познания: большая сложность личности, значимость для других и «самопредъявление». По сравнению с неживыми объектами человек-испытуемый обладает многими чертами, измерение которых затруднено (намерения, мотивация и др.); оценка других людей подвержена большему влиянию пристрастий, стереотипов, отношений; люди не являются пассивными объектами восприятия других людей, а стараются «подать себя» в наиболее привлекательном виде, т. е. скрыть одни черты и, наоборот, подчеркнуть другие свои особенности. Эксперименты тех лет выявили много данных об ошибках испытуемых при оценке других людей. Ошибки были обнаружены на всех трех стадиях оценивания: наблюдение действия, суждение о намерениях, диспозиционная оценка. Под наблюдением действия подразумевается и непосредственное и опосредованное (через других людей) знание о фактическом поступке. Но знание о поступке (действии) будет полезным для оценивания только в том случае, если он (поступок) является продуктом намерений. Рефлекторные действия дают мало информации о деятеле, хотя способ их может сказать что-то об эмоциональном состоянии. Обычное проявление привычки говорит только о наличии привычки. Среди психологов царит общее согласие о том, что только намеренные поступки могут быть полезны для оценки диспозиций, разногласия же существуют по поводу определения типа диспозиций. Опознание намерений еще не является объяснением, так как нет конечной причины поведения. Такой конечной причиной является диспозиция личности (см. схему):

Стадии процесса диспозиционной оценки поступка [262, с. 32]

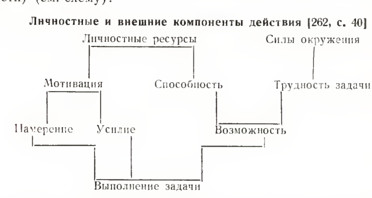


Теории атрибуции, анализируя с разной степенью глубины стадии процесса оценивания, имеют своей целью обнаружение «стабильных факторов», которые могут быть оценены как конечная причина поведения; диспозиция личности чаще других является одним из таких факторов.

Ф. Хайдер единодушно признается первым психологом, разрабатывавшим проблемы атрибуции, точнее когнитивные аспекты межличностных взаимоотношений. Постоянный важнейший вопрос в работах Ф. Хайдера — суждение о причинности. В одном из его ранних опытов [153] испытуемых просили дать описание увиденного на экране. На экране они видели движения трех геометрических фигур (круг, большой и маленький треугольники) в замкнутом пространстве. Геометрически трудно было описать движение, и испытуемые *упрощали* видимое: представляли все в антропоморфном виде, в терминах взаимоотношений людей. Ф. Хайдер показал влияние трудно изменяемого пристрастия к восприятию людей как главнейшего «источника» поведения (преувеличение чувства личной причинности).

Две идеи Ф. Хайдера стимулировали исследования закономерностей причинно-следственной интерпретации поведения людей: «наивный анализ поведения» и уровни личной ответственности (см. схему):

Личностные и внешние компоненты действия [262, с. 40]



Анализируя возможные причины выполнения (невыполнения) задачи, наблюдатель рассматривает компоненты действия как взаимосвязанные между собой. Так, личностные ресурсы и силы окружения взаимодополняют друг друга, т. е. если силы окружения равны нулю, то конечный результат полностью зависит от деятеля, и наоборот. Связь мотивации и способностей иная: если один из компонентов равен нулю, то и личностные ресурсы равны нулю. Возможность выполнения задачи определяется «величиной», на которую способность деятеля превышает трудность задачи. А величина предпринимаемого усилия прямо пропорциональна трудности задачи и обратно пропорциональна способности. Все изображенные на схеме компонен-

ты действия являются в достаточной степени «стабильными», но следует учитывать и такие изменчивые компоненты, как настроение, степень усталости, которые относятся к личностным ресурсам, или благоприятность ситуации, удача (силы окружения). Только если отвергнута важная для данного случая роль изменчивых компонентов, можно на основании знания одних стабильных компонентов оценивать наличие (влияние) других.

Конечный результат «наивного анализа поведения» — суждение о степени личной ответственности деятеля, которая будет тем больше, чем слабее были силы окружения. Ф. Хайдер предложил пять «уровней личной ответственности», каждый из которых оценивается на основе взаимосвязи между личностными ресурсами и силами окружения (названия уровней были предложены в 1971 г. Д. Сулзером).

1. Ассоциация: наиболее примитивный уровень приписывания ответственности в том случае, когда индивид не связан причинно-следственной зависимостью с событием. В данном случае не требуется даже «наивный анализ поведения». Пример: детей обвиняют за «грехи» родителей.

2. Причинность: индивид является необходимым условием осуществления какого-то события. Имеется возможность выполнения задачи, но нет ни намерения, ни мотивации, ни предвидимости результата.

3. Предвидение: то же, что и предыдущий уровень, но внешний наблюдатель считает, что деятель мог предвидеть результат; в обыденном языке такое поведение называют беспечным, неосторожным.

4. Намеренность: индивид мог совершить действие, пытался его совершить, хотел получить именно этот результат; в этом случае индивид рассматривается как полностью ответственный за свершившееся.

5. Оправдание: то же, что и предыдущий уровень, но поведение индивида было вынуждено внешним давлением (например, самооборона).

Хайдеровский наблюдатель, используя только правила логики и ограничиваясь лишь содержанием действия (поступка) самого по себе, пытается ответить на вопрос: возможно ли объяснить поступок личностными диспозициями деятеля. Наблюдатель оценивает относительную силу влияний окружения и личности и приписывает большую ответственность деятелю по мере увеличения его личного вклада (намерений, усилий-попыток, способностей). Если нет достаточных оснований отнесения причины события к личности, то причиной считаются неидентифицируемые аспекты окружения. Таким образом, схема Ф. Хайдера помогает отнести причину к одной из групп факторов: или личность или глобальное окружение. При этом не рассматриваются ни другие возможные действия, от которых деятель отказался, ни мнения других «свидетелей».

Э. Джонс и К. Девис [170] предложили схему, используемую людьми при поисках причины совершенного поступка и учитывающую степень «информативности» различных видов действий. Каким образом люди, зная результат поведения, пытаются судить о диспозициях как причинах поведения? В такой позиции постоянно находятся психотерапевты, члены жюри и другие эксперты. Авторы считали, что степень уверенности в наличии связи между диспозицией и поступком зависит от двух факторов (при наличии нескольких альтернатив при выборе поступка): уникальность — типичность результата и малая — большая социальная желательность результата (см. схему):

Характеристика ситуаций для оценки соответствия диспозиций и поступка [170, с. 229]

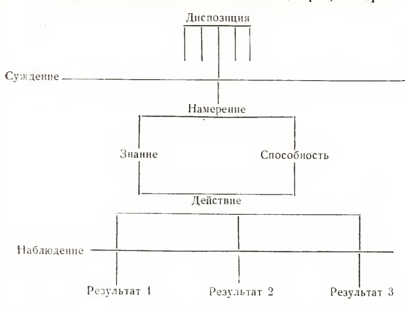
		Предполагаемая социальная желательность поступка	
		Высокая	Низкая
Типичность результата	Большая	Тривиальная неопределенность	Интересная неопределенность
	Малая	Тривиальная ясность	Высокое соответствие

В модели Э. Джонса и К. Дэвиса наблюдатель оценивает степень «уникальности» поступка, и если поведение действительно окажется нетипичным, то оценивающий приобретает субъективную уверенность в том, что причиной поступка является какая-то личностная характеристика. «Поведение, соответствующее роли, не дает оснований к уверенному выводу о его причине, так как оно имеет много возможных последствий и высокую социальную желательность. Поведение, противоречащее роли, относительно „бедно" этими двумя характеристиками. Самый уникальный эффект такого поведения—удовлетворенность от выражения сущности своей личности» [170, с. 236].

Наблюдатель, использующий данную модель, не проводит «наивный анализ» единичного поступка, а пытается дать оценку действия в целом, на основе сравнения (формулирования специфичности) совершенного поступка с другими возможными в данной ситуации, от которых индивид отказался (схема).

Данная модель опознания диспозиций, как и модель Ф. Хайдера, придает намерению статус важнейшего личностного компонента совершения поступка, но если у Ф. Хайдера компонент «намерение» означал «что совершается», то у Э. Джонса и К. Дэвиса он означает «почему». Авторы постулируют, что индивид имеет предварительное знание возможных результатов своих действий, и «сознательно» выбирает наиболее полезное для себя. Если у Ф. Хайдера поиск объяснений закан-

Парадигма связи действия и диспозиции [170, с. 222]



чивается отнесением причины к личностным диспозициям или к силам окружения без дифференцировки и тех и других, то «наблюдатель» Э. Джонса и К. Дэвиса после определения намерений уточняет, какого рода конкретная диспозиция личности «ответственна» за совершенное действие. Забегая вперед, укажем, что модель Г. Келли предполагает большую дифференциацию второго фактора поведения (по Ф. Хайдеру) — сил окружения, включая в свою систему спецификацию личностных компонентов Э. Джонса и К. Дэвиса. Но и в модели соответствия был введен иной источник влияния окружения на поведение: нормативные предписывания ситуации и роли. Суждения, основанные на данных поведения, не вытекающего из требований и роли, и ситуации, являются более субъективно-валидными. «Наивный анализ поведения» заканчивается ответом на вопрос: личностные ресурсы или силы окружения являются причиной выполнения задачи. Если причиной будут личностные ресурсы (диспозиции), то логика модели соответствия уточняет, какая конкретная диспозиция побудила совершить анализируемый поступок.

В своей статье Г. Келли [177] впервые вынес в заголовок термин атрибуция и попытался придать форму стройной теоретической конструкции идеям каузальной атрибуции. Основным компонентом процесса поиска причинно-следственной интерпретации поведения людей в наивной психологии здравого смысла Г.Келли считает априорные каузальные представления и

каузальные ожидания, которые, заполняя пробелы в наличной информации, создают целостную логическую схему определения причины поведения. Логические схемы «здравого смысла» аналогичны в ряде аспектов более формальным процедурам психологов и статистиков, применяемым при анализе и интерпретации эмпирических данных. Г. Келли, Э. Джонс и другие выделяют два разных типа ситуаций оценки причин, к которым применяются две совершенно различные логические схемы. Первый тип — ситуация многократного наблюдения, при которой сырые результаты могут быть представлены в виде матрицы данных о трех универсальных классах причин событий: индивиде, объекте, ситуации. Логической схемой (принципом), управляющей поиском в этой ситуации, является принцип ковариации (совместных изменений), т. е. наличие поведения (события) при наличии и отсутствии такого при отсутствии каждого из вышеупомянутых классов причин. Второй тип — ситуация единичного наблюдения, в которой интуитивный психолог применяет логический принцип обесценивания, т. е. уменьшения роли любого фактора причинно-следственного объяснения события в том случае (в той степени), если существуют альтернативные объяснения. Применение этих двух принципов предъявляет разные требования к интуитивному психологу. При применении принципа ковариации требуется знание статистических процедур и не требуется знания о природе факторов — возможных причин события (индивиде, объекте, обстоятельствах). Принцип обесценивания более «психологичен» и требует проникновения в личность деятеля и знания многих ситуационных влияний. Для того чтобы наблюдатель был субъективно уверен в правильности опознания причины, информация должна подвергнуться проверке по трем критериям: а) критерий отличия: суждение о причинности связывается с предметом (явлением), если один и тот же эффект имеет место в присутствии этого стимула и не имеет места в его отсутствии; б) критерий подобия (согласия): объект оценивается одинаково многими людьми; в) критерий постоянства во времени и по модальности: когда бы и каким бы образом не воспринимался объект, впечатление будет одинаковым.

Человек обычно в жизни имеет неполную информацию о событии, о поступке, но каждая новая порция информации накладывается в сознании интерпретатора на три «информационных сочетания», которые позволяют дополнить недостающими сведениями каузальную схему, приведенную ниже.

В 1972 г. Л. Макартур [206] проверяла влияние вышеприведенных информационных сочетаний на определение причины впечатлений. Она предложила испытуемым 16 описаний реакций людей в различных условиях, таких, как, например: «Полю очень понравилась картина в музее» или «Георг перевел предложение неверно», сопровождая их различной дополнительной

Информационные сочетания для трех возможных классов причин поведения

Класс причин	Информационные сочетания		
	Подобие	Отличие	Постоянство
Стимул	Большое Б	Большое Б	Большое Б
Индивид	Малое М	Малое М	Большое Б
Обстоятельства	Малое М	Большое Б	Малое М

информацией о наличии (отсутствии) подобия, отличия, постоянства. Всем испытуемым было предложено назвать причину реакции людей в 16 ситуациях. При сочетании БББ 61% испытуемых указали на стимул в качестве причины, при ММБ — 81% указали на индивида, при МБМ — 70% указали на обстоятельства.

Если Э. Джонс и К. Дэвис рассматривали ситуацию (событие) статически, то для Г. Келли время (деятельность, повторяемость) — один из важнейших критериев правильности суждения о причине. Для Г. Келли конечный результат оценивания — локализация причины событий «внутри индивида» (внутренняя причинность) или «вне индивида» (внешняя причинность). Вопрос же о том, какая конкретная характеристика может быть причиной события, не ставится.

Приведем в качестве иллюстрации два эксперимента, в которых наглядно проявилось действие принципа обесценивания. В опыте Д. Тибо и Т. Рикена [294] проверялась гипотеза о дифференциации оценки причины уступчивости другого человека в зависимости от предполагаемого статуса последнего. Испытуемые — первокурсники Гарвардского университета, поодиночке приходившие в психологическую лабораторию, слышали, как экспериментатор поочередно интервьюирует двух других испытуемых (фактически подставных), один из которых человек с более высоким статусом (носит костюм, галстук, защитил диссертацию, «говорит хорошим языком», эрудированный), другой — с низким (безрукавка, без галстука, первокурсник, жаргон).

По окончании интервью психолог «объяснял задание»: каждый из трех испытуемых будет находиться в отдельной комнате и может в случае необходимости общаться с другими только письменно (экспериментатор будет «почтальоном»), и каждый должен будет разгадать несколько кроссвордов. Далее испытуемый узнавал, что в лаборатории имеются только два экземпляра «справочников по кроссвордам», которые «после жре-

бия» были отданы его партнерам. Каждый уходил в свою комнату (на самом деле подставные уходили из лаборатории, и экспериментатор оставался один на один с испытуемым). Некоторые кроссворды не имели решения, и испытуемый, «будучи в затруднении», писал записку к двум «партнерам» с просьбой одолжить ему справочник. Экспериментатор «относил» записки и возвращался с отказом. Через некоторое время испытуемый снова обращался к двум другим испытуемым с той же просьбой помочь. Чтобы стандартизировать просьбы испытуемых по степени «величины давления на других», исследователь заранее заготовил два набора по 28 «просьб» в каждом, написав их на отдельных карточках, и испытуемый просто выбирал одну из карточек и просил передать партнерам. После своего четвертого «круиза» экспериментатор возвращался с двумя справочниками, но испытуемый не успевал ими воспользоваться, так как в этот момент «заканчивалось» время, отведенное на выполнение задания. При ответах на последующий опросник, в котором были вопросы о впечатлении, какое произвели на него партнеры, и о причинах их уступчивости в конце концов, испытуемые оценивали выше по привлекательности партнера—обладателя высокого статуса и считали, что он прислал справочник из-за «внутреннего» желания помочь, а обладатель низкого статуса — из-за угрозы, содержащейся в последней отправленной к нему записке. Объяснение авторов было следующим: партнер с низким статусом имел две возможные причины помочь (желание и «боязнь» угрозы, т. е. внутреннюю и внешнюю), а партнер с более высоким статусом — одну (внутреннюю, так как давление первокурсника для него нечувствительно); при наличии двух возможных причин уступчивости партнера с низким статусом испытуемый отверг (обесценил) в качестве объяснения желание другого помочь ему.

В другом эксперименте Э. Джонса [171] испытуемые слушали запись интервью психолога с другим человеком, который должен был показать себя подходящим для той или иной профессии, требующей разных (противоположных) личностных характеристик. Одни интервьюируемые в ответах на вопросы показывали себя подходящими для данной профессии «обладателями личностных черт» (соответствующее роли поведе́ние), другие — обладателями положительных, но не подходящих свойств личности (противоречащее роли поведение). Конкретно в данном опыте были выбраны профессии подводника (подходящая характеристика личности — экстраверт) и космонавта (желательно интраверт). Когда испытуемые оценивали по разным критериям участников интервью, то они воспринимали поведение индивида, проявившего себя как несоответствующего роли (например, претендента на подводника, давшего большое количество «интравертных» ответов, и «космонавта — экстраверта»), как более искреннее и оценивали его выше, чем кон-

курента, по многим личностным характеристикам. Поведение, соответствующее роли, имеет две возможные причины (личностные предпочтения и предписания роли), и первая причина была отвергнута испытуемым, так как она «менее заметна» (неоднозначна), а роль требует соответствующего поведения.

Количество экспериментов, основанных на гипотезах вышеуказанных трех моделей, увеличивалось, и к началу 70-х годов работы по социальной атрибуции стали доминирующей категорией статей в социально-психологических журналах США. В своих обзорных статьях 1971—1973 гг. Г. Келли [177, 178, 179] попытался выразить результаты подобных экспериментов в формализованной форме каузальных схем, рассматриваемых как сформулированные в опыте причинно-следственные стереотипы, отвечающие потребности человека в быстром и экономичном анализе причин поведения. Различные типы каузальных схем (различные ходы мысли) актуализируются при знаках соответствующей информации и являются обратимыми, т. е. можно предсказать результат на основе знания причин и можно на основе знания одной из причин и результата «вывести» другую причину.

Работы по социальной атрибуции имеют ценность не только потому, что формулируют «различные ходы мысли» интуитивного психолога, но и потому, что «открывают» типичные его ошибки, которым, как оказалось, подвержены и профессиональные психологи.

Психологи выделяют два типа ошибок (пристрастий — bias). Первый тип — мотивационные («защитные») пристрастия, выражающиеся, например, в асимметрии приписывания позитивных и негативных результатов: успех — своим усилиям, способностям, а неудачу — невезенью, трудностям задачи и другим внешним факторам. Такие результаты очень часто имели место при выполнении задач на достижение или при выполнении роли «учителя» (видеть себя ответственным за хорошее, а обстоятельства «виноваты» — при плохих результатах). Например, в опыте С. Штройферта и К. Штройферт [279] подростки считали, что они соревнуются двое на двое. Одни из испытуемых «выигрывали», другие — «проигрывали». Выигравшие считали причиной успеха свою умелую игру, проигравшие — слишком сильных соперников. Т. Джонсон [167] использовал другую модель. Во время «производственной практики» студентки исполняли обязанности учительниц девятилетних детей. Каждый преподаватель имел двух учеников. Задание было разделено на два этапа. На первом из них ученик А. выполнял свою задачу хорошо, ученик Б — плохо. На втором этапе А. — хорошо, Б.— для половины учителей хорошо, для другой по-прежнему плохо. Позже учителя считали улучшение у Б. своей заслугой, а причину повторной неудачи видели в слабой подготовке ученика. В то же время „наблюдатели" в обоих случаях считали при-

чиной неудачи поведение учителя. У этих фактов есть и немотивационное объяснение: различная степень неожиданности успехов и неудач. Успехи являются планируемыми, т. е. результатом наших намерений и действий, а неудачи обычно не ожидаются (во всяком случае, не планируются).

Мотивационные, защитные пристрастия описаны и зафиксированы в эмпирических исследованиях достаточно давно, до появления когнитивистских теорий, а непосредственным результатом изучения процесса атрибуции является обнаружение немотивационных, «чисто когнитивных» ошибок, названных Л. Россом [244, с. 183] *фундаментальными ошибками атрибуции.*

1. Общая *тенденция переоценивать роль диспозиционных (личностных) факторов регуляции поведения и недооценивать влияние ситуационных факторов.* Результаты классических экспериментов С. Аша (конформность) и С. Милгрэма (подчинение авторитету) потому и были неочевидными в свое время, что и профессиональные психологи, признавая влияние ситуационных факторов, недооценивали их силу, их «способность» преодолевать влияния личностных диспозиций. И в не менее знаменитом опыте Л. Фестингера и М. Карлсмита [123] удавалось «создать» состояние когнитивного диссонанса у испытуемых, которые лгали при недостаточном оправдании (оплата 1 доллар) только потому, что «лжецы» недооценивали достаточность ситуационного давления для их уступчивости и переоценивали свою роль в выборе подобного поведения.

Другой аспект фундаментальной ошибки атрибуции был описан У. Мишелем [213], показавшим малую валидность личностных тестов для предсказания поведения индивида в разных ситуациях. По мнению У. Мишеля, «корреляция черт имеет место только в голове наблюдателя». У. Мишель и его сотрудники в ряде экспериментальных работ демонстрировали, как такой «незаметный» ситуационный фактор, каким является «отсрочка подкрепления», нивелирует индивидуальные различия испытуемых. Многие социальные психологи, задумывая и проводя эксперимент, используют эту веру читателей (и испытуемых) в преобладание личностного влияния над ситуационным в повседневном общении. Г. Бирбрауэр, см. [244, с. 184], повторил эксперимент С. Милгрэма методом «межличностного повторения» (в стиле Д. Бэма), т. е. наблюдатели просматривали видеозапись поведения одного испытуемого, подчиняющегося инструкциям экспериментатора и «наказывающего» электрическим током другого человека за неверные ответы, но видеозапись прерывалась в тот момент, когда реальный испытуемый начинал проявлять колебания, «бить или не бить». Так, при величине тока 300 В лишь 12,5% реальных испытуемых отказались продолжать опыт, а наблюдатели считали, что откажутся 75% «агрессоров». Причем результаты были одинаковы во всех условиях, созданных Г. Бирбрауэром и разли-

чающихся между собой степенью и качеством отсрочки оценки: без отсрочки (после прекращения демонстрации видеозаписи сразу оценка — предсказание поведения испытуемого), отсрочка, заполненная отвлекающей деятельностью, и отсрочка, дающая время наблюдателю «подумать».

Уместно здесь заметить, что неадекватность оценки относительной силы (слабости) давления ситуационных сил может проявляться и в противоположном направлении. Фундаментальная ошибка атрибуции имеет место в том случае, если поведение человека «вынуждается» влиянием других людей или обстоятельствами, а он сам считает причиной поступка свое желание, свою установку. Противоположная ошибка была выявлена при «подрыве» неадекватной внешней наградой внутреннего интереса (феномен сверхдостаточного оправдания): поступок человека был следствием его положительного отношения к данному объекту, к данной деятельности, а излишняя и тем самым «выделяющаяся из фона» награда привлекает к себе «незаслуженное» внимание и рассматривается и исполнителем, и наблюдателем в качестве причины поступка.

Недооценку ситуационного влияния можно рассматривать как ошибку, ибо ряд признаков конкретных обстоятельств, в которых произошло то или иное событие, усиливает или ослабляет ее (недооценку). Например, серьезность последствий случившегося изменит шкалу оценки: люди приписывают больше ответственности деятелю за несчастный случай по мере увеличения негативных последствий последнего. Так, в опыте Э. Уолстер [299] испытуемые читали сообщение о том, что человек оставил свою машину на возвышении, тормоз оказался неисправен, и машина поехала под гору. Последствия отказа тормоза для разных групп изображались различными: одна группа узнавала, что машина ударилась в дерево и остановилась, другая, что машина «въехала» в витрину магазина и имеются человеческие жертвы. Вторая группа оценивала ответственность владельца машины за неисправность машины выше, чем первая (по более строгим моральным критериям).

Ошибки не только легко делаются, но и могут «выживать» несмотря на явные логические противоречия и эмпирические неподтверждения. К механизмам их сохранения относятся:

2. *Ошибка «ложного согласия»,* заключающаяся в том, что индивид считает свои суждения и поведение «нормальными» и соответствующими обстоятельствам. «Человек с улицы» использует неслучайную выборку для обоснования нормальности, обычности своего поведения, т. е. использует для сравнения тех людей, которые похожи по оцениваемым характеристикам на него. Л. Росс [244] просил испытуемых выполнить для экспериментатора действие: в течение получаса носить рекламный значок. Некоторые испытуемые согласились, другие не согласились. На вопрос экспериментатора, сколько человек в такой

ситуации поможет — откажет исследователю, согласившиеся «ответили», что 62% согласится, 38% откажется, несогласившиеся — соответственно 33% и 67%. Все испытуемые оценивали свое поведение как типичное (большинство сделает так, как я). Оценки нормальности и девиантности в поведении других людей и весь спектр, сопровождающий эту оценку мнений и выводов, систематически смещаются в сторону нашего поведенческого выбора (за счет изменения группы для сравнения).

3. *Ошибка «неравных возможностей ролевого поведения».* Различные социальные роли предполагают разную степень контроля содержания; такое регулирование процесса общения позволяет демонстрировать свои преимущества и скрыть недостатки. Так, например, врач, контактируя с больным, может выбирать, какую неформальную роль ему играть: строгого родителя, доброго друга или увлеченного ученого; у больного выбор более ограничен. Л. Росс [244] распределил испытуемых в случайном порядке на две группы: «экзаменаторов» и «экзаменующихся». Первые задавали вопросы на общую осведомленность, вторые отвечали и естественно делали ошибки. Затем при оценке знаний себя и партнера (из другой группы) «экзаменаторы» оценивали одинаково высоко и себя, и партнера, а «экзаменующиеся» считали, что «экзаменаторы» знают больше и глубже, чем они. Интуитивные психологи недостаточно сенситивны к «пристрастной» природе данных ролевого общения. Мы часто не осознаем, что нормы общения дают возможность обладателям более «привилегированных» ролей проявлять только свои плюсы, а в некоторых случаях, наоборот, выполняя «подчиненные» роли, индивиды вынуждены раскрывать свои недостатки.

4. *Игнорирование информационной ценности «неслучившегося».* Часто более важным фактом, результатом взаимоотношений людей является не то, что человек сказал, а то, что он не сказал, не то, что он сделал, а то, чего он не сделал. Как объяснял Шерлок Холмс доктору Уотсону: «... лающая ночью собака не доказывает ничего, а молчащая указывает на то, что вор был ей хорошо знаком». Различие между «случившимся» и «неслучившимся» частично семантическое. Так, отсутствие зрительного контакта может быть описано как избегание взгляда. И если «неслучившееся» выразить в противоположных «позитивных» терминах, то такой факт будет более «заметен», лучше запомнится.

5. *Большее доверие конкретным примерам по сравнению с «абстрактными» данными;* интуитивный психолог охотнее обобщает частности, чем дедуцирует из общего.

6. *«Иллюзорные корреляции»:* то, что более «доступно», т. е. быстрее вспоминается, легче воображается, считается и более часто встречающимся.

Таким образом, «наивный наблюдатель» руководствуется

в процессе общения и «ошибочной» интуитивной психологической теорией и недостаточной неформальной статистикой. Осознание фундаментальных ошибок атрибуции поможет людям относиться более терпимо к другим и более скептично к самим себе. А профессиональные психологи используют знание «методов познания наивной психологии». Знания об атрибутивных процессах могут помочь объяснить возникновение некоторых эмоциональных расстройств, и ее же (атрибуцию) можно включать в процедуру лечения. Люди обычно стремятся проверить мнения о себе (аттитюды по отношению к себе), сравнивая себя с другими людьми, которые обладают сравнимыми (не сильно отличающимися, подобными) характеристиками, но если сам индивид оценивает свое поведение (установку) отрицательно (стыдится его), то он будет избегать социального сравнения, даже если оно возможно. Кроме того, если человек считает, что он уже имеет «верную» оценку своих личностных черт, то мотивации социального сравнения тоже не возникает.

Неправильные стойкие интерпретации каких-то своих личностных характеристик изменить очень трудно. Чаще всего диспозиционная интерпретация своего поведения возникает у людей как следствие неверного применения психодинамических принципов, имеющих большую традицию (так как раньше «открыты») в науке, искусстве, психологии обыденного сознания. Один из таких признаков заключается в объяснении любого поступка скрытыми мотивами.

В теориях атрибуции представлена версия «квазиэкспериментального анализа», который используют люди в повседневной жизни: попытки определить причины наблюдаемых поступков. Так же как и профессиональный психолог, «человек с улицы» использует одни и те же процедуры сравнения и контроля. Но обычно в реальной жизни потенциальные причины поведения людей трудно изолировать.

Единой теории атрибуции нет, а есть основанные на идеях каузальной атрибуции «теории» эмоциональных состояний, мотивации достижения, мотивации справедливости и даже когнитивного диссонанса. Приведем в качестве иллюстрации серию экспериментов, проведенных М. Занна и Д. Купером [321, 151, с. 199—217], представивших в атрибутивных терминах процесс ослабления диссонанса, а также доказавших не чисто информационную природу состояния диссонанса.

Действие механизма ошибочной атрибуции М. Занна и Д. Купер использовали для доказательства переживания состояния негативной напряженности испытуемыми в «диссонантных» опытах. Ими были внесены следующие изменения в процедуру типичного эксперимента по когнитивному диссонансу. Три группы испытуемых писали очерк о запрещении студенческих митингов в университете (что, естественно, противоречило их позиции). В каждой группе половина студентов имела воз-

можность отказаться писать очерк, другая — нет. До того как испытуемым предложили написать «свое мнение о митингах», все группы принимали таблетки (фактически плацебо), которые должны были улучшить кратковременную память («предполагалось» через 30 минут начать измерение памяти). Всем группам сообщили, что в течение 30 минут они будут испытывать побочные эффекты действия лекарства. Первая группа узнавала, что они будут испытывать некоторую напряженность, вторая — расслабление, третья, что не будет побочных эффектов. Затем происходила работа над очерком и последующее измерение отношения к студенческим митингам. Результаты: в третьей группе наблюдался типичный эффект ослабления диссонанса, т. е. при свободном выборе после написания очерка студенты изменяли свое отношение к митингам (были также против), при отсутствии выбора сохраняли прежнюю позицию. В первой группе независимо от возможностей выбора мнение оставалось неизменным (испытуемые относили причину неприятного состояния к действию лекарства). У тех, кто мог отказаться во второй группе, наблюдалось максимальное изменение позиции (таблетка должна расслаблять, а они чувствуют себя напряженно — максимальный диссонанс).

Дальнейшее уточнение природы состояния диссонанса происходило следующим образом. Тема выбранного исследователем очерка была настолько важна для испытуемых, что изменить отношение к ней представлялось невозможным. И действительно, после контраргументации, «придуманной» самими студентами, их позиция осталась прежней; владельцы абонементов единственной в студгородке столовой и после опыта были против закрытия этого пункта питания; не имеющие абонемента изменили свое мнение. Покидая лабораторию, экспериментатор «вдруг вспоминал», что в течение данной недели он должен опросить всех приходящих в это помещение, «не мешает ли новое освещение нормальной работе» (фактически, оно ничем не отличалось от освещения других комнат университета, но этим предоставлялась возможность испытуемым «найти источник их напряженности». Владельцам абонементов «новый свет действительно был неприятен», остальным казался нормальным.

И наконец, в третьем опыте одни испытуемые действительно получили успокаивающие таблетки, другие — таблетки, вызывающие напряженность, но все считали, что получили плацебо. Принявшие транквилизатор не изменяли первоначальную позицию даже при наличии выбора, а вторая группа ослабляла диссонанс, изменяя свою позицию даже при обязательном требовании совершить противоречащий их установкам поступок. Подобную ситуацию, более близкую к реальной жизни, создал в лаборатории Г. Динстбир [110]. Подростки, подозреваемые в склонности к воровству, лжи, оказывались в ситуации труд-

ного письменного экзамена. Испытуемые получали таблетки (фактически плацебо), якобы временно улучшающие зрение. Одна группа узнавала, что побочное влияние этого лекарства — возбуждение (у вас будут потеть руки, чаще биться сердце, неприятные сокращения желудка), другая—спокойствие (у вас появится желание зевать). Затем во время решения задач экспериментатор покидал на время комнату, и у подростков появлялась возможность подсмотреть (украсть) правильные ответы, находящиеся на столе психолога. 57% испытуемых, считавших, что приняли возбуждающие таблетки, подсмотрели ответы, в группе «спокойных» таких оказалось лишь 17%. Возбуждение, неизбежно сопровождающее поведение, нарушающее моральные нормы, испытуемые второй группы интерпретировали как страх, может быть, чувство вины, стыда, а подростки первой группы — как действие лекарства.

Характерно, что у теорий атрибуции не было «оппонентов», как, например, у теории когнитивного диссонанса (возможно, это показатель недостаточной разработанности основных положений). Феномен каузальной атрибуции ограничивали по параметру обобщенности, предлагали иную интерпретацию, но никто из авторов не отвергал сам процесс приписывания. Переинтерпретации, а точнее описания в «атрибутивных» терминах проблем социальной перцепции, мотивации, мышления, основывались на ряде предпосылок. Важнейшими из них являются следующие [18, с. 155]:

1. Другие люди воспринимаются иначе, чем неодушевленные предметы. Человек и его поступок составляют в восприятии специфическую каузальную единицу; он выступает и как исполнитель поступка, и как его автор. Мотив, цель и намерение воспринимаются в единстве с направлением и возможностями его действий.

2. Причинные отношения человек воспринимает как непосредственный сенсорный факт (так же, как определенный цвет или звук), а не как результат умозаключения. Еще в более полемической форме выразил эту мысль Ф. Хайдер [154], утверждающий, что человек воспринимает не сам воздействующий стимул, а нечто дистантное, что под влиянием стимула лишь активизирует определенные компоненты когнитивной организации и получает истолкование в связи с последней. Сильная потребность в опознании целостной каузальной единицы побуждает человека не удовлетворяться полученной (всегда недостаточной для уверенного вывода) информацией, а восполнять до наиболее подходящей каузальной схемы. Поиск прекращается при достижении удовлетворительного, а не лучшего результата, и человек не столько познает, сколько приписывает причины поведения другому человеку.

Американскими психологами описаны и классифицированы каузальные схемы и типичные ошибки «интуитивного пси-

холога», указаны условия актуализации схем (своеобразных концепций, «теорий» о всевозможных взаимосвязях факторов, регулирующих поведение человека), но даже не поставлен вопрос об источниках и процессах возникновения («порождения») каузальных ожиданий и схем. «Априоризм схемы Г. Келли и крайне абстрактный характер многих употребляемых им понятий очевидны. Остается открытым вопрос о том, откуда они берутся у человека, от чего зависит их содержание» [4, с. 35]. Источники и репертуар приписываемых качеств могут быть найдены только при анализе совместной деятельности людей в реальных социальных группах. Так, одним из первых результатов начинающейся групповой деятельности являются дифференциация ролей и индивидуализация ролевых ожиданий, которые можно рассматривать как одну из конкретных форм каузальных ожиданий. Чтобы обнаружить процесс и механизм формирования каузальных схем, необходимо углубиться в сферу реальных взаимоотношений людей, которые всегда опосредуются содержанием совместной деятельности. Г. Келли и его сторонники берут причинно-следственные стереотипы как нечто данное и изучают проявление, влияние их в повседневном общении людей.

Завершая оценку исследований процессов каузальной атрибуции, следует отметить важное прикладное значение, пожалуй даже большее, чем в теоретической сфере, где «более или менее тщательная разработка отдельных деталей соседствует с нерешенностью многих конкретных, принципиальных вопросов» [4, с. 31]. Наиболее точное выражение отношения советских исследователей к фонду разнообразных эмпирических фактов, обнаруженных западными исследователями, является следующее [4, с. 36]: «Каузальная атрибуция — это не процесс интерпретации поведения человека со стороны научной психологии. Это процесс, совершаемый каждым отдельным человеком, группой в ходе повседневной жизни. Нельзя сказать, что это „плохо" — приписывать нечто другому человеку , а не стремиться к действительному познанию. Важно подчеркнуть, что это „так" происходит: обыденная психология тем и отличается от научной, что интерпретация внутреннего мира, поступков других людей осуществляется не на основе применения специальных методик, а на основе житейских представлений, своеобразных житейских методов. Приписывание характеристик и причин поведения — один из таких методов, им реально пользуются люди. Следовательно, для научной психологии необходимо принимать в расчет этот реальный процесс, не оценивая его с точки зрения того, „плохо" это или „хорошо", а всесторонне изучая его для того, чтобы на основе этого знания можно было строить какие-то рекомендации, хотя бы раскрыть содержание и механизм этого процесса его участникам и тем самым обеспечить коррекцию в тех случаях, где это надо сделать».

Критический анализ экспериментальных фактов, полученных в рамках когнитивистской ориентации

После публикации в 1971 г. сборника «Атрибуция» [53], обобщающего сведения по атрибутивным процессам, внутриусобные (внутрикогнитивистские) дискуссии (критика теории когнитивного диссонанса с точки зрения модели самовосприятия или теорий атрибуции) прекратились. Молчаливо стали признавать, что Г. Келли и его сторонники сформулировали более общую теорию, включающую в себя все модели, описанные в предыдущих главах. Впервые на когнитивные теории начали смотреть со стороны и оценивать их в целом. Общая тональность критических замечаний выражалась в такой форме: экспериментально созданные ситуации действительно продемонстрировали, что люди действительно могут использовать каузальные схемы при объяснении своего поведения, что внешнее избыточное подкрепление может ослабить внутренний интерес, но это только абстрактная возможность, доказанная в лаборатории. Неизвестно, как часто эта возможность превращается в действительность в реальной жизни.

Наша работа не является науковедческой, а представляет собой анализ условий, в которых проявляется феномен зависимости наших оценок (установок, мнений) от интерпретации реального поведения. С помощью вышеописанных фактов можно констатировать, что уровень развития морального сознания еще не обеспечивает высокого уровня регуляции морального поведения, а может выполнять лишь приспособительные функции (обоснования моральности, разумности совершенных поступков).

Критический анализ экспериментальных фактов когнитивистов будет состоять из двух частей:

1. Коррекция масштаба и степени обобщенности открытых эмпирических закономерностей самими западными исследователями. Причем часто такие критики сами были очень активными экспериментаторами в этой области, и коррекция ведется на основе новых данных, полученных с помощью многократно раскритикованного экспериментального метода. Если бы была возможность выразить направленность этих работ в одном предложении, то наиболее близким по смыслу было бы сле-

дующее суждение: познавательные возможности человека довольно ограничены, и не следует предъявлять к ним завышенные требования (необходимо еще раз подчеркнуть, что уточняются возможности адекватного познания себя и других людей абстрактным индивидом — каковы возможности его личного «когнитивного аппарата»).

2. Учет механизмов когнитивного диссонанса, самовосприятия, каузальной атрибуции в работах советских исследователей, которые рассматривают эти явления в более широком контексте реальных взаимодействий людей в реальных социальных группах.

* * *

Представляя «корректирующие» работы западных социальных психологов, мы будем использовать «заголовки-тезисы», которыми часто пользуются в дискуссионных выступлениях сами исследователи.

В лаборатории испытуемые должны думать (Э. Лангер [189, 190, 191, 192] и У. Торнгейт [285, 286, 287, 288]). Конечно, в жизни люди думают тоже, но, как доказывают Э. Лангер и У. Торнгейт, многие виды социального поведения могут быть автоматизированы (люди часто реагируют на внешнюю структуру социальных ситуаций, а не на их «индивидуальное содержание»). Большинство психологов, работающих в рамках теории каузальной атрибуции, пытается найти правила (формулы), которые используют люди, чтобы раскрыть причинно-следственные зависимости регуляции социального поведения. Человек представлен в этих работах как существо, хладнокровно перерабатывающее многообразную информацию, учитывающее (придающее значимость) одни ее аспекты и игнорирующее (обесценивающее) другие. Редко кто из исследователей задавал вопрос о том, насколько постоянен (глубок) феномен атрибуции. Можно считать доказанным то, что человек способен применять критерии Г. Келли в повседневной деятельности, но когда, часто ли он делает это, окончательно не выяснено. Сторонники теории атрибуции завышали процент времени, которое уходит у человека на поступки (действия), сопровождаемые столь сложно функционирующей когнитивной структурой. Процесс мышления (рассуждения) требует значительных усилий, но зачастую в нем нет необходимости (мышление требуется только в решающий момент), да и включение этого процесса нарушает и спонтанное действие и эмоции.

Э. Лангер доказывает необходимость различения «сознаваемого» действия (в структуре регуляции которого используется информация, специфичная для данной конкретной ситуации) и «бездумного» (mindlessful or ostensibly thoughtful action), регулирование которого осуществляется по аналогии с каким-то уже известным действием (релевантная данной,

конкретной ситуации информация игнорируется). Про такое поведение сами исполнители и наблюдатели «думают, что они думают», а на самом деле ведут себя в соответствии с хорошо выученным «обобщенным» сценарием (script). Понятие сценария введено в терминологию социальных психологов Р. Абельсоном и рассматривается как «согласованная последовательность событий (операций), ожидаемых индивидом или в качестве участника или в качестве наблюдателя» [39, с. 9]. В серии экспериментов Э. Лангер [189] демонстрировалось, что люди (испытуемые) в ситуациях, полностью контролируемых случайным распределением регулирующих факторов, ведут себя так, как будто именно они контролируют события. Причем эта иллюзия очень стойкая, и нужно приложить большие усилия для осознания силы случайностей.

У испытуемых нет обобщенных сценариев, как вести себя в психологической лаборатории (поэтому они во время опыта «думают»), а в жизни сценарии есть, и поведение редуцируется до уровня хорошо заученной роли. (Тем более, что экспериментаторы стараются выбирать «неиспорченных» испытуемых, т. е. тех, кто не знаком, не участвовал раньше в психологических опытах.) Если Р. Нисбет [222, с. 251] в обзоре работ по вербальным отчетам людей о своих психических процессах писал, что «люди вообще-то думают, но не имеют доступа к своим когнитивным процессам», то позиция Э. Лангер [190, с. 34] такова: «большую часть времени люди и не пытаются искать доступа к ним (когнитивным процессам)». Таким образом, в лаборатории мы изучаем индивидов «думающих», а результаты генерализуем на «недумающих».

Приведем два опыта Э. Лангер, в которых поведение испытуемых имеет все внешние атрибуты «творческого» (учитывающего специфику конкретного случая), но внутренний механизм контроля поведения использует только «сценарную» информацию. «Поведение по сценарию» становится «творческим» [191] в том случае, если сообщение структурно (не обязательно семантически) новое или если сценарный ответ требует значительных усилий. В первом опыте, когда испытуемые (посетители библиотеки, так никогда и не узнавшие, что участвовали в эксперименте) подходили к копировальной машине, к ним обращался подошедший одновременно с ними экспериментатор с просьбой уступить ему очередь. Использовались три типа обращений:

а) немотивированная просьба — «Извините, у меня 5 (20) страниц. Можно я первым сделаю копии?»;

б) псевдообъяснение — «Извините, у меня 5(20) страниц. Можно я первым сделаю копии, потому что мне нужно?»;

в) настоящее объяснение — «Извините, у меня 5(20) страниц. Можно я первым сделаю копии, потому что я очень тороплюсь?».

Зависимой переменной была уступчивость (неуступчивость) «партнера». Независимо от его ответа экспериментатор отказывался сам от копирования и уступал место испытуемому. Помощник исследователя подсчитывал, сколько страниц копировал испытуемый. Если просьба была малой (у просителя 5 страниц и у испытуемого менее 5), то уступали очередь 94% посетителей во второй и столько же в третьей группе и лишь 60% — в первой. Если же просьба была большой (у просителя 20 страниц, у испытуемого более 20), то число уступивших совпадало в первой и второй группе — 24%, а в третьей составило 42%. Если ответ (поступок) требует значительных усилий, то наблюдается перенос внимания с «простых физических характеристик сообщения» на семантические признаки (учет индивидуализирующей данную ситуацию информации).

В другом опыте Э. Лангер разослала через внутриуниверситетскую почту письма, являвшиеся семантически бессмысленными, но обладавшие разной степенью соответствия структурным (формальным) требованиям к такой коммуникации. Две характеристики письма варьировались. В начале письма перед вопросами предложение выражало либо вежливую просьбу, либо жесткое требование ответить на вопросы и вернуть письмо по обратному адресу. Письмо было либо подписано: «Благодарю Вас за помощь, Джорж Лэвис», либо не подписано. Недекларированным правилам письменного общения внутри университетов США соответствовали следующие структурные характеристики сообщения: неподписанная просьба или подписанное требование и не соответствовали подписанная просьба и неподписанное требование. 55% научных работников и 90% секретарей ответили на письма с соответствующими правилам структурными характеристиками, и вернулось менее 10% писем, в которых эти правила нарушены. Несомненно, некоторая информация о ситуации должна быть воспринята, чтобы определить тип «сценария», но данные опыта говорят о том, что достаточен минимум информации, и притом не самой важной. Уже здесь традиционные (особенно в работах Г. Келли) утверждения, что процесс приписывания причин поведения начинается с «взвешивания» релевантной информации, а затем происходит ее переработка, ставятся под сомнение (успевает ли индивид «взвешивать»). Если в лаборатории индивид «думает», что затормаживает привычки, то за ее пределами активность привычки возрастает.

Аргументация канадского психолога У. Торнгейта относительно значительных различий жизненных и лабораторных ситуаций основывается на анализе различий когнитивных процессов, актуализирующихся (включающихся в действие) в реальной жизни и в эксперименте [288]. Общая тональность его замечаний совпадает с критикой Э. Лангер. Обобщение размышлений У. Торнгейта можно представить в такой форме.

Если мы хотим понять природу когнитивных процессов, регулирующих социальное поведение, то мы должны сначала знать природу самих когнитивных способностей (и их ограничения), «экологическую» характеристику социальных (жизненных) ситуаций и цели деятеля. У. Торнгейт утверждает, что легче опознать, чем размышлять; что большинство социальных ситуаций характеризуются высокой степенью избыточности (знакомости); что люди чаще ищут удовлетворительные, а не оптимальные решения.

Предлагаемый У. Торнгейтом гипотетический «метафорический» принцип, объясняющий вышеуказанные особенности регуляции социального поведения, гласит: «Мозг стремится использовать свои когнитивные процессы так, чтобы проявить их силу и скрыть слабости» [288, с. 290]. Что хорошо «умеет делать мозг?» Хорошо воспринимает форму и характеристики предметов, имеет емкую долговременную память, хорошо опознает знакомое, может переструктурировать информацию (творить), «терпелив» к неточности. Что плохо? Мозг имеет ограниченные объем внимания и объем кратковременной памяти. Поведение в знакомой ситуации управляется больше привычкой, чем мыслью. Автор вел сам и просил своих студентов вести дневник ежедневных контактов с другими людьми (с кем, продолжительность контакта, тема общения, где) в течение одного месяца. Оказалось, что они (возможно, и большинство из нас) ведут очень «избыточную» (по повторяемости) жизнь: было зафиксировано около 20 вариантов примерно 10—12 тем и очень ограниченное количество партнеров по общению. Возможно, люди так классифицируют (кодируют) воспринимаемую информацию, что любое сообщение усваивается в «знакомой форме». Многие люди активно избегают незнакомых ситуаций, а оказавшись в них, стремятся к роли «неучастника». Оказавшись в незнакомой ситуации, человек пытается опознать ее структуру и, не узнав, «запускает мысль», сначала простую (например, перестройка незнакомой ситуации в знакомую), а потом более сложную. Намного чаще и быстрее, чем мы считаем, контроль поведения переходит с уровня мысли на уровень привычки.

Ряд настойчивых рекомендаций У. Торнгейта касается переориентации социальной психологии в целом, которая, по его мнению, должна стать «наукой социального скептицизма». Индивидуальное социальное поведение достаточно сложно и изменчиво, чтобы его можно было выразить в терминах тех сверхупрощающих и пристрастных связей, которыми в настоящее время переполнено эмпирическое социально-психологическое знание. Не все повторяемости полезно объяснять какой-либо теорией. Например, человек способен безошибочно точно заучивать ответы на бессмысленные стимулы (это имеет место при заучивании парных ассоциаций). В подобном случае на-

блюдаемые регулярные, предсказуемые отношения стимул — реакция не являются по необходимости управляемыми какой-либо более «глубокой» закономерностью, и структура или правило, действующие в этом случае, не есть проявление более глубокой структуры. Аналоги такой повторяемости: во «взаимоотношениях» английского правописания и произношения больше исключений, чем правил, и их следует запоминать; правила этикета быстро устаревают (их также заучиваем); формальные бюрократические процедуры также перегружены избыточными произвольными корректировками.

Продолжая настойчивую популяризацию идеи «социальная психология должна стать наукой социального скептицизма», У. Торнгейт сформулировал «Постулат невозможности» [285, с. 126]: «Объяснение социального поведения не может быть одновременно общим, простым и точным». Если мы построим простую и точную объяснительную модель, то она будет применима к небольшому кругу людей (т. е. будет специфичной, а не общей), ситуаций или типов действий; если точную и общую, то такая «теория» будет слишком сложной; если общую и простую — то неточную.

Позиция У. Торнгейта является логически неизбежным следствием взгляда на огромную массу экспериментальных социально-психологических данных с точки зрения идеальной естественнонаучной теории. А общую социально-психологическую теорию можно сформулировать только на основе фактов из более широкой сферы жизнедеятельности людей, чем поведение в лаборатории по инструкции экспериментатора.

Неумение выразить аттитюд в поступке (Р. Абельсон [38] и Г. Келман [182]). Исследования по созданию когнитивного диссонанса выявили, что люди очень хорошо «натренированы» в нахождении причин того, что они делают (придание совершенному поступку видимости разумности), но не столь хорошо в том, чтобы поступать так, как они считают разумным. Легче, «вызвав» определенный поступок, повлиять на аттитюд, чем наоборот.

Наивность взгляда на отношения аттитюда и поведения заключалась в следующем. Сторонники его считали, что установка якобы обеспечивает готовность определенного поведения проявиться при малейших признаках соответствующей ситуации. Р. Абельсон призывает изменить взгляд на степень ясности и жесткости связи аттитюда и поведения, которая не является столь определенной (однозначной), и «ситуация должна применить сильные средства, чтобы актуализировать эту связь и поддержать действие» [38, с. 24]. Основная причина такой неоднозначной связи в том, что многие люди (в Америке, по крайней мере. — *Р. Абельсон*) не имеют смелости поступать так, как они думают. Неумение выразить аттитюд в поступке, возможно, основная причина (на уровне их взаимосвязи, рас-

смотренной изолированно) выявления в столь многих опытах рассогласования в системе аттитюд — поведение. «На всех стадиях жизни главная цель социализации — научиться вести себя в соответствии со своими социальными установками» [38, с. 21].

Хотя наша книга уже явно перенасыщена экспериментами, приведем в качестве иллюстрации еще два, показывающих силу ситуации из-за неготовности индивидов к мощному (и даже слабому) давлению ситуации.

Ф. Зимбардо, изучавший в течение многих лет влияние фактора анонимности на поведение, выполнил цикл экспериментов, показавших возможность влияния когнитивных факторов на «телесные» функции — психика контролирует тело [92], а затем, видоизменив модель С. Милгрэма, он продемонстрировал, как ситуация контролирует психику (и поведение). Беспрецедентная сила кажущейся слабой искусственной ситуации проявилась неожиданно как для испытуемых, так и для исследователя [145].

В одно из воскресений (ночью) по городу проехали полицейские машины (с включенной сиреной) и «арестовали» 20 молодых людей независимо от того, где они в этот момент находились. Их привезли в полицейский участок, обыскали, взяли отпечатки пальцев, затем отвезли в «тюрьму» (специально переделанный подвал факультета психологии Стенфордского университета) и там объявили, что уже начался эксперимент. За три недели до этого дня в местной газете было напечатано письмо-обращение к студентам с призывом принять участие в двухнедельном психологическом эксперименте (с оплатой за участие). Из добровольцев отобрали 20 человек, абсолютно здоровых физически и психически (прошедших специальное обследование). Им сообщили, что о начале эксперимента их известят позже; они знали лишь о том, что две недели они проведут в лаборатории.

В «тюрьме» по жребию их разделили на две группы — «охрана» и «заключенные»; распределение было проведено на совершенно случайной основе, чтобы выделить влияние на поведение «самой природы этой специфической ситуации». Намерением ученых было функционально смоделировать минимум условий «тюремной жизни», создав у заключенных чувства скуки, беспомощности, у охраны — власти, контроля, и наблюдать поведение, вытекающее из этих состояний. Мелких напоминающих деталей было много: арест, обыск; у охраны — униформа, темные очки (не видно глаз, создают анонимность), наручники; у заключенных — роба, шапочка, цепочка у лодыжек, пятизначный номер; но самые подавляющие детали отсутствовали: «срок» заранее известен — две недели. Обращаться друг к другу все участники опыта могли только по номерам. Исследователи ждали мелких изменений, таких, как колебания настроения (в связи с различными событиями, связанными с исполне-

нием власти или наказаниями), «неожиданные корреляции» в динамике взаимоотношений охраны и заключенных. Никаких инструкций, как вести себя, кроме: заключенным — подчиняться правилам, а охране — поддерживать порядок и предупреждать побег. Никаких внешних побуждений выбирать какой-либо способ поведения.

Через шесть дней Ф. Зимбардо прекратил опыт, провел длительное интервью с каждым испытуемым и распустил всех. Исследователей испугало то, что подавляющее большинство участников приняли ситуацию всерьез и вскоре перестали различать свою «тюремную» роль и свое прежнее определение «я» (полностью «вовлеклись» (total immersed) и находились под контролем реальности тюремной обстановки). У охраны наблюдалась «немотивированная» эскалация жестокости, не вызываемая поведением заключенных, у которых отмечалась патологическая покорность (90% разговоров только о тюремной жизни), принятие негативных аттитюдов охраны к себе (отсутствие различий в восприятии себя в то время, когда они находились под наблюдением и когда были одни).

Данная ситуация оказалась довольно «мощной», способной свести до минимума индивидуальные различия людей, причем испытуемые не осознавали этого контроля ситуации, и впоследствии, во время интервью, экспериментатору приходилось прибегать к видеозаписи опыта, чтобы убедить их в этом. А сколько существует более «мелких» искажающих влияний социальных и межличностных ролей, ограничивающих способность видеть других и себя в терминах, отличных от заученных стереотипов. Автоматически употребляя прозвища или нелестные эпитеты по отношению к членам других групп, мы одновременно затрудняем себе видение за пределами высказанных ярлыков, становясь в известной степени «заключенными» нашего языка (и уже были созданы ситуации на тему сказать — значит наполовину поверить, например вышеописанные результаты Д. Бэма). Если сильное влияние остающейся в течение длительного периода неизменной ситуации было поразительным (неожиданным) даже для психолога, то еще более неочевидным эмпирическим фактом должно быть влияние ситуации «мимолетной».

В опыте К. Гергена [136] испытуемые приходили в лабораторию и заполняли «комплексную» анкету, включающую как фактические знания о себе, так и множество самооценок (компетентности, общительности и т. п.). Когда испытуемый уже начинал заполнять анкету, в комнату входил другой испытуемый, получал такой же опросник и также начинал работать. Никакого общения между двумя испытуемыми не было. Второй испытуемый был сообщником экспериментатора и для одной половины «наивных» испытуемых выглядел как «Мистер Чистый», а для другой половины — как «Мистер Грязный» (так

условно назвал его Герген). В первом случае подставной был в костюме с галстуком, говорил хорошим языком, был вежлив, имел портфель «дипломат»; когда он получал анкету, то раскрывал портфель, вынимал книгу Аристотеля, набор авторучек и очень серьезно начинал заполнение анкеты. Во втором — имел «неформенную одежду», применял жаргон, «грубые шутки», держал потрепанный детектив под мышкой, просил карандаш у испытуемого. В результате автоматически «сработало» социальное сравнение, и испытуемые оценивали себя по самооценочным шкалам статистически значимо выше во втором случае, чем в первом.

Основной аргумент «сторонников аттитюда» — уточнить смысл и объем понятия и применять его в качестве объяснения поведения в строгом, нерасширительном значении. Заголовок статьи Х. Келмана содержит в себе целую программу работы по возвращению аттитюду заслуженного высокого статуса: «Аттитюды живы, чувствуют себя хорошо, и могут быть с большой пользой использованы в сфере действий» [182]. Аттитюды незаметно (особенно в 60-х годах) стали рассматриваться как магический ключ к изучению социального поведения, в результате чего оказались перегруженными — от них ждали большей описательной и предсказательной силы, чем они обладали. К. Ховланд [158] вынес на обсуждение еще одно несоответствие: почему в лаборатории аттитюды так неустойчивы, а при их изучении с помощью опросов в реальной жизни наблюдается большее соответствие между вербальным измерением установки и последующего поведения.

По-видимому, первая причина несоответствия заключается в том, что опросы вне лаборатории касаются поведения, обладающего большей свободой выбора, в лаборатории же при сохранении иллюзии свободы ситуационные ограничения на выбор типа поступка (реакции) велики. Другой фактор, предрасполагающий к несоответствию аттитюдов и поведения, — несовпадения объектов, т. е. аттитюд есть отношение к определенному классу объектов, а поведение — к конкретному представителю этого класса. Третий фактор — «просмотр», недостаточное внимание к тому, что общий аттитюд включает в себя в качестве компонентов аттитюд к специфическому объекту, к ситуации «самой по себе» и к поступку как таковому. Четвертый — предполагаемый конкретный объект установки не всегда является единственным объектом, на который реагирует индивид в ситуации, он может быть и не самым важным. Например, экспериментатор хочет проверить влияние возрастных различий на общение партнеров, а испытуемые проявляют главным образом «половые» различия. Причина многих низких корреляций «аттитюд — поведение» заключается в незнании (неосознавании) существования всего спектра «аттитюдных объектов» в лабораторной ситуации. Или, например, в преуве-

личении значения, которые мы приписываем себе как объекту аттитюда: если кто-то сделал что-то по отношению к нам — то мы считаем, что он это сделал из-за нас (что, конечно, имеет место не всегда).

Аттитюд не показатель действия, а детерминанта, компонент и последствие действия. Ни функционально, ни временно его нельзя отделить от действия, которое является основой формирования, проверки, изменения и «исчезновения» аттитюда. Аттитюд может измениться еще до действия, тогда это будет «не противоречащий мнению индивида» поступок. Кажущееся противоречивым поведение может быть всего лишь отражением «готовой измениться» установки. Поступок — катализатор изменений, причем в такой роли может выступать даже простой ответ на вопросник, касающийся выявления аттитюдов. Д. Ниттен [226, с. 393] показал, что если подобные измерения проводятся немедленно после совершения противоречащего аттитюдам действия, то можно зафиксировать факт изменения установок; если же предпринималась попытка измерить аттитюд через несколько недель, то согласование установки и поведения обнаружить не удавалось. Принципиально аналогичный механизм был обнаружен и Ч. Кислером [183, с. 36], показавшим, что степень убежденности (уверенности) в своей позиции после совершения проаттитюдного поступка (запись на видеомагнитофон короткого выступления без оплаты или за плату) нельзя было выявить с помощью прямого письменного опроса, но контратакующее сообщение помогло дифференцировать установки двух групп.

Конечно, существуют обстоятельства, в которых наблюдение собственного поведения ведет к немедленному изменению установок; когда поведение насыщено высшим «драматизмом», а связь между мнениями и поведением непосредственная и очевидная. Но когда люди ищут подтверждения своего отношения в действии, могут возникать «неочевидные» (парадоксальные) ситуации. Поведение казалось бы отражает предсказанную установку, а вербальное заявление нет. Или бывает, что индивид со слабым аттитюдом проявляет более соответствующий ему тип поведения, чем индивид с более сильной установкой (которому нет необходимости «проверять себя»). Постоянная проблема исследований социальных установок заключается в том, как отличать поведение, которое проверяет аттитюд, от поведения, выражающего его.

Здравый смысл постоянно нарушает правила статистического вывода. Та же мысль выражена в еще более афористичной форме А. Тверским: «Если бы мне пришлось на основании этих исследований представить образ человека, то я пришел бы к выводу, что человек является интеллектуальной машиной, которую сконструировали и запрограммировали в детермини-

стической среде, а затем вынудили действовать в суровом неопределенном мире», см. [12, с. 446].

В последние годы ряд «чисто когнитивных» (не социальных) психологов [151, 291] обратил внимание на близость (и возможность взаимообогащения) исследований атрибутивных процессов и изучения суждений в условиях неопределенности. Самое важное заключение из подобного сравнения можно выразить в такой общей форме: люди очень хорошо объясняют случившееся, но очень неточно его предсказывают. Причина этого заключается в том, что люди используют при оценке и предсказании событий специфические эвристические правила, противоречащие основам статистического вывода.

А. Тверский и Д. Канеман [291, 292] описали три правила, помогающих людям оценивать неясные события и в то же время являющихся источником характерных ошибок оценивания. Первая из таких ошибок вызывается нечувствительностью к степени репрезентативности получаемых человеком данных о событии, складывающейся из:

1) нечувствительности к степени вероятности оцениваемого события. Так, в одном из своих исследований А. Тверский и Д. Канеман предлагали испытуемым отнести к категории инженеров или юристов нескольких человек, краткие личностные описания которых они только что прочли. Одна группа узнавала, что оцениваемые ими люди отобраны из выборки, состоящей из 70 инженеров и 30 юристов, другая — 70 юристов и 30 инженеров. Результаты, полученные в обеих группах, были совершенно идентичными: испытуемые учитывали только соответствие описания стереотипу инженера (юриста) и полностью игнорировали «профессиональную структуру выборки» [293]. В опыте Р. Хэмил, см. [248], испытуемые узнавали из видеозаписи «интервью», что один из тюремных служащих относится к заключенным «с пониманием, верит в исправимость человеческой природы», а другой — крайне жесток и предлагает использовать только систему наказаний. В комментариях к интервью была добавлена информация о типичности (нетипичности) служащего, например, было сказано, что этот человек один из трех самых безжалостных охранников из 60 служащих данной тюрьмы. В ответ на просьбу оценить американских тюремных служащих вообще испытуемые совершенно не учитывали фактор типичности—нетипичности, а давали им крайне позитивные или негативные оценки в зависимости от содержания высказываний оцениваемого (отклонение от нормативных стандартов статистического вывода явное);

2) нечувствительности к величине выборки и неверное понимание роли случайности. «Люди в повседневной жизни считают, что последовательность событий, определяемых каким-либо случайным процессом, является стабильной характеристикой этого процесса, даже если последовательность очень корот-

ка» [293, с. 1125]. Сказывается вера в то, что даже в маленькой (нерепрезентативной) выборке содержатся все характеристики большой выборки. А. Тверский и Д. Канеман назвали эту веру, проявляющуюся в устойчивом детерминистическом объяснении случайных событий, «законом малых чисел»;

3) ретроспективного преувеличения предсказуемости событий. Обычно очень трудно реконструировать бывшую актуальной неопределенность, и чем более серьезные последствия имел тот или иной случай, тем люди проявляют большую уверенность в возможности предсказаний (сравните механизм защитной атрибуции в опыте Э. Уолстер, с. 97).

Вторая ошибка заключается в том, что незначимые, но легко доступные (availability) факторы кажутся более важными по сравнению с недоступными. Этому способствует:

1) легкость представления события. Класс событий, людей, чьи примеры легче представить (вспомнить), кажется и более многочисленным. Простейшей демонстрацией данного влияния является следующий опыт. Испытуемым зачитывали список мужских и женских фамилий и просили оценить количество названных имен обоего пола (оно было одинаковым). В одном списке перечислялось больше известных (знаменитых) мужчин, в другом — женщин. И известность фамилий влияла на преувеличение количества упоминаемых мужских (или женских) имен;

2) влияние поисковой установки (search set). Так, легче искать слова, начинающиеся с определенной буквы, чем слова, где тестовая буква третья, и опрашиваемые считают слова первого типа еще встречающимися в равном наборе. Или легче вообразить контекст, где чаще употребляются абстрактные понятия. Легкость конструирования примеров намного реже, чем кажется, отражает действительную частоту их проявления;

3) сверхдоверие к сенсорно-перцептивным данным. То, чему люди сами были свидетелями, кажется и чаще встречающимся. Л. Росс [245] приводит данные опроса о причинах смерти людей, в котором было обнаружено, что ввиду постоянных непропорциональных частых описаний пожаров и аварий в газетах эти причины субъективно казались более распространенными, хотя статистика свидетельствует о безусловном «лидерстве» сердечно-сосудистых заболеваний.

И третья ошибка — различия начальной оценки события. В условиях неопределенности человек обычно оценивает объекты методом сравнения, выяснения, насколько данный экземпляр отличается от стандартного. А. Тверский опросил группу американских студентов, сколько африканских стран являются членами ООН. Вопросы были не прямыми. Сначала с помощью рулетки опрашиваемый «получал» число (от 0 до 100), и нужно было указать, на сколько единиц количество африканских членов ООН отличается от полученного в рулетку произволь-

ного числа. В результате при стартовом количестве 10 средний ответ был 25, а при стартовой величине 65—45.

Расхождения между объективной вероятностью событий и субъективным ее восприятием трудно устранить. Интуитивно модели случайных событий трудно понимаемы (можно даже сказать чужды людям). Даже профессиональные статистики делают в повседневной жизни такие ошибки. Статистические правила не являются частью личного опыта многих людей, и потому требуют значительных «мыслительных усилий», а эвристические правила, хотя и не столь точны, но легки для использования.

Наибольшее практическое значение имеет открытое Б. Фишхофом, см. [151, с. 421—452], явление обратного мышления, описанное А. Тверским как ретроспективное преувеличение предсказуемости событий. Фактический результат решения влияет на понимание прежней ситуации (бывшей до решения): в свете новой информации (знания о свершившемся) человек изменяет прежние суждения о вероятности (свой предварительный прогноз). Утверждение: «Я знал, что это произойдет» — частая реакция на состоявшееся решение. «Люди довольно часто считают, будто в прошлом им наиболее правдоподобным казалось то, что позднее в действительности произошло» [12, с. 177]. Возможно, это явление и имело место в опыте Д. Бэма и Г. Макконела, когда они утверждали, что в момент «послеповеденческого оценивания» первоначальный аттитюд теряет свою актуальность (см. с. 76).

Словесные самоотчеты — важный феномен для изучения их самих по себе, но не как объяснение поведения (Р. Нисбет [222, 223, 224, 225], Л. Росс [244, 245, 248]). Мы осознаем «что» в наших действиях, но не осознаем «как».

Р. Нисбет просил испытуемых по окончании опытов проанализировать экспериментальную ситуацию (субъективный отчет). Он также использовал наблюдателей, получавших словесное описание процедуры опыта, и просил их предсказать поведение реальных испытуемых.

В опыте Р. Нисбета и Н. Беллауз [224] студентки читали описание их сверстницы (предположительно анкету, заполненную при недавнем приеме на работу и дополненную замечаниями интервьюера). Студенток просили составить мнение о новом работнике. Пять характеристик в разных сочетаниях варьировались в замечаниях (каждая из пяти черт для половины испытуемых имела положительное значение, для другой половины — отрицательное): физическая красота, академическая успешность, неосторожность («пролила кофе во время интервью»), недисциплинированность («по ее вине имела место автоавария»), предполагаемое будущее общение с оцениваемой. Сразу же после знакомства с описанием испытуемых просили дать оценку интервьюируемой по следующим четырем шкалам:

привлекательность (liking), интеллект (intelligence), способность сочувствовать другим (sympathy), гибкость при решении проблем (flexibility). Данные оценки отражают фактическое влияние различных комбинаций из 5 характеристик на мнения испытуемых.

На следующем этапе опыта испытуемых просили «заняться интроспекцией»: «вспомнить» (решить), как каждая из пяти вышеупомянутых характеристик повлияла на их оценки по каждой из четырех шкал. Испытуемые отвечали. На третьем этапе других испытуемых (наблюдателей) попросили предсказать, как повлияют эти же пять факторов на оценки по четырем шкалам. Например, наблюдателям задавали вопрос: «Предположим, вы знаете, что человек физически привлекателен. Как это знание повлияет на вашу оценку его интеллекта?» Таким образом, экспериментаторы получили три типа измерений: фактическое влияние личностных характеристик на оценку их обладателя, субъективный отчет испытуемого о силе фактического (неизвестного ему, но известного исследователю) влияния, предсказание наблюдателя о силе влияния.

Результаты опыта можно выразить в форме следующих трех положений: а) субъективные отчеты были очень неточными (т. е. испытуемые не угадывали, какие факторы-характеристики влияли на их суждения); б) предсказания наблюдателей по всем шкалам оценок совпадали с субъективными отчетами и соответственно не совпадали с фактическим влиянием тестовых характеристик на мнения испытуемых; в) оценки интеллекта оказались единственными суждениями, которые были точны (полное совпадение всех трех типов измерений), см. табл. 5.

Таблица 5

Корреляция между значениями фактического влияния характеристик «объекта» на суждения о нем, субъективными отчетами о силе фактического влияния и предсказаниями наблюдателей о силе влияния [224, с. 620]

Корреляции	Оценки			
	Привлекательность	Сочувствие	Интеллект	Гибкость
1. Фактическое влияние — субъективный отчет	−0,31	0,14	$0,94^{+}$	0,11
2. Фактическое влияние — предсказание наблюдателей	−0,32	−0,02	$0,98^{+}$	−0,02
3. Субъективный отчет — предсказание наблюдателей	$0,89^{+}$	$0,84^{+}$	$0,99^{+}$	0,77

Знак «+» — значимая корреляция.

Результаты опыта Р. Нисбета и Н. Беллауз показывают, что возможность «интроспекции своих когнитивных процессов» (т. е. осознания, влияют или не влияют одни имеющиеся у субъ-

екта знания на другие) не дает никакого преимущества деятелю по сравнению с наблюдателем (слишком часто люди считают, что определенный фактор влияет на их оценки и поведение, а он не влияет, и наоборот). Совпадение показателей по шкале интеллекта объясняется тем, что по данному параметру люди имеют «априорные каузальные схемы» взаимосвязи факторов, определяющих умственные способности индивида. И деятель, и наблюдатель в одинаковой степени могли пользоваться (и пользовались) этими схемами.

Р. Нисбет много раз повторял эксперименты, подобные вышеописанному, демонстрируя трудность (хотя сам Р. Нисбет чаще употребляет термин невозможность) осознания нашего отношения к объектам, силу влияния факторов ситуации и самого процесса изменения мнений. Так, в опыте Р. Нисбета и Т. Вильсона [223] изучался эффект ореола, который вот уже на протяжении многих десятилетий рассматривается как влияние общего (глобального) впечатления о человеке на оценку частных черт (переинтерпретация неоднозначных или восполнение неизвестных характеристик в свете общего впечатления). Результаты данного опыта показали, что влияние «ореола» намного сильнее, чем обычно предполагали (т. е. способно изменить оценки достаточно ясных характеристик людей). Кроме того, выяснилось, что человек не замечает перехода одного суждения в другое и ошибается в оценке направления влияния. Студенты общались в течение получаса с новым преподавателем, который с одними испытуемыми вел себя доброжелательно, а с другими «отстраненно», подчеркивая социальную дистанцию. После подобного контакта испытуемых просили оценить внешность, акцент и ряд других характеристик преподавателя. Затем следовали «вопросы на интроспекцию»: в какой степени ваше общее впечатление о данном человеке повлияло на оценку его внешности, акцента и в какой степени ваши оценки внешности и акцента повлияли на общее впечатление о нем? Ответы были однозначные: частные характеристики (внешность, акцент) сильно повлияли на общее впечатление, но не наоборот. Такие мнения были полной противоположностью показателям реального влияния ореола (доброжелательного или «холодного») человека на оценку отдельных его черт.

Позиция Р. Нисбета, сформулированная на основе этих опытов, ставит под сомнение полезность словесных отчетов людей о своем и чужом поведении для объяснения причин данного поведения. По-видимому, эвристически более продуктивными будут рассмотрение вербальных отчетов как самостоятельного «типа поведения», заслуживающего изучения, и признание «естественной» возможности рассогласования реального поведения и словесного описания.

Продолжая «традицию» изучения механизмов субъектив-

ной оценки, Л. Росс и сотрудники [166] попытались проверить способность людей к опознанию ковариации (совместных изменений событий). Г. Келли исходил из предпосылки, что люди могут делать это успешно (логическая схема ковариации в ситуации многократного наблюдения, см. с. 92). Как выяснилось в результате несложной серии опытов, Г. Келли явно переоценил способность людей точно оценивать эмпирические ковариации. Он исходил из того факта, что человек достаточно адаптивен к различной физической среде и к социальному окружению, но игнорировал существование множества предрассудков, неподтвержденных стереотипных представлений. Следовательно, любое объяснение природы оценки эмпирических ковариаций должно включать в себя как возможность очень тонкого различения одних функциональных отношений элементов (событий, черт характера, типов поведения), так и возможность трудно преодолимых иллюзий о взаимосвязи других.

Уже на первой стадии оценивания интуитивный психолог делает много ошибок при ограничении выборки, в результате чего формируются стойкие ложные обобщения. Возьмем суждение: «все люди, имеющие рыжие волосы, очень темпераментны». Редко используется проверка истинности этого суждения (оценки) с помощью рассмотрения трех других положений, в которых учитывается количество темпераментных и спокойных блондинов и спокойных «рыжих». Чаще всего «память подсказывает» только «нетемпераментных блондинов». К этому следует добавить, что при подобном неформальном обзоре вариантов редко используется «случайный метод формирования выборки блондинов», а имеет место влияние фактора легкой психологической доступности при воспоминании о подходящих для данного объяснения индивидах (см. с. 115).

Приводимый ниже эксперимент является демонстрацией положения о том, что «когда возникает противоречие между ожиданиями и реальными фактами, то происходит борьба между неравными соперниками: теория сильнее данных» [166]. Это — очередное преувеличение, заостряющее проблему и помогающее «заметить» силу основанных на каких-либо «имплицитных теориях личности» допущений, ожиданий в интерпретации наблюдаемых взаимосвязей внешних событий.

В описываемом опыте испытуемые (студенты, никогда не изучавшие математическую статистику) должны были определить направление и силу взаимосвязи между парами переменных (сначала угадать «+» или «—» отношения, а затем по шкале 0—100 силу этих отношений). Первый тип стимулов включал в себя: 10 пар простых чисел; 10 картин, изображающих людей разного роста, прогуливающихся с тростью разной длины. Второй тип задач состоял из оценок ковариации разных поведенческих проявлений личностных диспозиций; аттитюдов и привычек (для этих заданий уже были получены объ-

ективные корреляции — теоретическое распределение, и их сравнивали с субъективными оценками). Результаты оказались следующими. При оценке «эмпирических ковариаций» (задачи первого типа) испытуемые недооценивали объективно существующую связь: при объективном коэффициенте корреляции $r=0{,}2$—$0{,}4$ испытуемые едва замечают взаимосвязь (4—8 единиц по 100-балльной шкале), порог уверенного утверждения о наличии связи наступает при коэффициенте 0,6—0,7 (при 0,7 средняя оценка 34 балла), а при связи, равной 0,85, средняя субъективная оценка была 50 (по шкале 1—100). Следует отметить, что таковыми оказались лишь групповые оценки; индивидуальные различия довольно велики. Таким образом, субъективная метрика людей при оценке эмпирических взаимосвязей «отличается крайней осторожностью».

Совершенно противоположную стратегию люди используют при оценке «теоретических взаимосвязей» (т. е. тех зависимостей, которых они ожидают). Так, при объективном $r=0{,}2$—$0{,}3$ оценки по 100-балльной шкале равнялись 50—60. Итак, когда индивид имеет какую-либо «теорию» об оцениваемых взаимосвязях объектов, он переоценивает объективно существующую связь. И в то же время даже очень сильную взаимосвязь событий индивид не заметит, если у него нет предположения (ожидания) о ее существовании.

Почему «интуитивные теории» с таким трудом корректируются данными повседневного опыта? Причин можно назвать несколько. Одна из них та, что мы не просто имеем мнения, а действуем на их основе и выбираем такие способы поведения, которые «подтверждают» ожидания. Другим механизмом является «пристрастная ассимиляция» [244] новых знаний, а третьим, наиболее сильным, — формулирование каузального объяснения. Индивид дополняет недостаток информации. Обнаружив взаимосвязь событий, находит затем и ответ на вопрос «почему», делает вывод о характеристиках другого человека и формирует ожидания (предсказание) о его будущем поведении. Так как человек не только регистрирует связь, но и объясняет ее, то и первоначальное впечатление часто оказывается довольно стойким и сохраняется даже тогда, когда основания впечатления полностью опровергаются: сформировавшаяся оценка «становится автономной» от процесса ее становления.

Описав результаты опыта [166], мы еще не ответили на главный вопрос: как совместить в образе интуитивного психолога вышеописанные недостатки со способностями (проявляемыми в повседневной жизни, может быть, еще чаще, чем в лаборатории) человека к научению, а также с точностью и адекватностью множества суждений и стратегий поведения? Если взять множество условных рефлексов, приобретаемых нами в онтогенезе, то как их рассматривать (если понимать «при-

обретение рефлексов» как обнаружение и фиксирование эмпирических ковариаций): как правило или как исключение? В свете высказанного выше Л. Россом и его сотрудниками [166] их следует рассматривать как исключение, ибо условные рефлексы формируются в «особо благоприятных условиях» (стимул легко различим, отсутствуют отвлекающие влияния, полная повторяемость). Иначе говоря, условный рефлекс формируется в условиях опознаваемой ковариации близкой к 100%, и в то же время сохраняется даже при очень низкой ковариации. Асимметрия условий формирования и сохранения условного рефлекса подтверждена многократно. Если назвать условный рефлекс «ожиданием», «имплицитной теорией» о совместном изменении каких-либо переменных (событий), то мы получим совпадение с результатами Л. Росса: недооценка эмпирических ковариаций, но и рефлекс сформируется только при максимальной ковариации; переоценка теоретических ковариаций — и рефлекс сохраняется при минимуме опознаваемых связей.

По-видимому, организм «видит» только те ковариации, ожидания которых сформулировались в его собственной истории или истории его вида. И важнейший источник успешной социальной адаптации людей состоит в том, что они очень доверяют оценкам существующих взаимосвязей, сделанным другими людьми, как профессиональными учеными, так и «интуитивными психологами».

* * *

На этом мы заканчиваем анализ экспериментальных результатов социально-психологических исследований когнитивных процессов западными психологами. Перейдем к оценке описанных исследований и когнитивного подхода в целом.

Самую общую оценку экспериментальных данных, полученных в рамках когнитивного подхода, можно дать в следующей форме. Явления когнитивного диссонанса, учета знаний своего поведения при оценке внутренних состояний, использование каузальных схем при оценке причин поведения людей безусловно имеют место, и изложенные факты *обогащают* эмпирический фонд конкретных данных о механизмах формирования оценочных суждений в сфере обыденного сознания. Но интерпретации, предлагаемые авторами опытов, не выходят за пределы когнитивных образований, которые сами порождаются условиями жизнедеятельности человека. Поэтому данные факты представляют собой «абстрактные возможности абстрактного индивида». В значительной степени неконкретность, некоторая расплывчатость теоретических схем подчеркивается и западными критиками, которые также указывают на ряд ограничений, накладываемых на формулировки экспериментаторов.

Представленные выше критические замечания западных

психологов имеют общую направленность: подчеркивание ограниченных познавательных возможностей отдельного индивида. Когнитивисты продемонстрировали максимальные возможности человека как интерпретатора социального поведения людей. Э. Лангер и У. Торнгейт обратили внимание на то обстоятельство, что «ситуация должна вынудить человека» воспользоваться этими возможностями (иначе поведение индивида регулируется обобщенной стереотипной информацией — «сценарием»); Ф. Зимбардо и К. Герген указали на легкость влияния экстремальных и достаточно обычных социальных ситуаций на самооценки; А. Тверский и Д. Канеман описали эвристические правила, использование которых приводит к «экономии мышления» и к очень грубым ошибкам при оценивании; Р. Нисбет настойчиво и убедительно аргументировал положение о том, что люди «говорят больше, чем они знают», т. е. о переоценке рефлексивных способностей субъекта по поводу своих поведенческих намерений; Л. Росс доказал «осторожность субъективной метрики» при оценке эмпирических ковариаций и «беспечность» при восприятии теоретических.

Существенным признаком всего набора критических положений является замыкание внимания только на возможностях индивида — своеобразная «робинзонада». Такой набор исходных данных предопределяет конечную структуру объяснения. Само первоначальное измерение, независимо от выбранной процедуры статистического анализа, поставляет результаты, не могущие стать основой социально-психологической теории личности. Можно назвать эти работы еще одной попыткой построить теорию снизу, с помощью обобщения эмпирических данных без одновременного движения к теоретическим положениям, отправляясь от философских, методологических предпосылок. Испытуемые — студенты младших курсов действительно оказываются в положении Робинзона, попадая в незнакомую лабораторную обстановку, в которой в одиночку вынуждены «разгадывать» логику поведения других людей, предопределяемую неизвестным замыслом экспериментатора.

Воспользуемся той же структурой представления материала, какую мы использовали в первой части этой главы.

Для описываемых испытуемых действительно характерна сильная познавательная потребность. Выше дан последовательный анализ проблемы влияния поведения людей на их самооценку и оценку других людей. Однако последовательность «отрицания отрицания» одного гипотетического механизма другим не выдерживается, и часто происходит простая смена объяснительных моделей. Это наглядно проявляется при переходе от теории когнитивного диссонанса к теории самовосприятия, при котором была проделана «стерилизация» интерпретации феномена: само понятие «мотив» было объявлено лишним, и уверенно была высказана возможность объяснения

явления диссонанса в чисто информационных терминах. Из всех возможных мотивов (потребностей, побуждений) человека была гипертрофирована и признана главенствующей лишь одна: «иметь точные знания о себе». Но во многих опытах явно актуализировалась и проявлялась на достаточно высоком уровне другая потребность: сохранения своего „Я" (самоуважения, достоинства), удовлетворение которой является необходимым условием активной жизненной позиции человека.

Игнорирование сложной, разнообразной потребностно-мотивационной сферы индивида препятствует переходу к социально-психологической теории личности и вынуждает изучать «деперсонализированную психологию гомогенных индивидов» [33]. Структура потребностно-мотивационной сферы предполагает анализ механизмов регуляции социального поведения личности в связи с силой, значимостью внешнего воздействия, позволяет дифференцировать общую схему саморегуляции на варианты, актуализирующиеся при изменении характеристик социальной ситуации.

Знание каждой новой научной психологической теории изменяет механизм саморегуляции поведения точно так же, как осознание человеком своих качеств изменяет ситуацию его социализации. Красивые подростки, не осознающие своей красоты, и подростки, знающие об этой своей особенности, могут сильно различаться по параметру использования «красоты» как средства к достижению своих целей. Так и постулаты бихевиоризма как уже традиционного теоретического направления проникли в схемы мышления здравого смысла, что позволяло людям объяснять (и ожидать) свое поведение в терминах стимул — реакция. Организация подкрепляющих стимульных воздействий использовалась людьми и до появления бихевиористического подхода в научной психологии, но осознание такого использования усложнило структуру самоконтроля, саморегуляции поведения человека. Стало возможным выделить (в представлении) стимул и предвосхитить его воздействие. Учитывая стремление человека к «внутреннему контролю» своего поведения, такое предвосхищение может снизить эффективность влияния стимула до нуля. Стимул оказывает влияние не только непосредственно, но и служит источником информации о влиянии, что может приводить к таким неожиданным явлениям, как, например, обратная дискриминация, продемонстрированная в недавнем исследовании Д. Даттона [270, с. 255—270]. В полевом эксперименте регистрировалось поведение, точнее принятие решения швейцаром, который должен был разрешать посещение ресторана лицам, одетым «по надлежащей форме» (костюм, галстук). Швейцар был белым, и его попросили быть предельно объективным, не проявлять расовых и других предрассудков. По договоренности с иссле-

дователем несколько десятков молодых людей (белых и негров), одетых соответственно требованиям и вопреки им, попытались проникнуть в ресторан. Все одетые не по форме белые не смогли попасть в ресторан, в то время как некоторые одетые несколько небрежно черные были все же пропущены бдительным швейцаром. Объяснение исследователя заключалось в следующем. Швейцар был уверен в своем объективном отношении к белым гостям и строго выполнял свою роль; что касается негров, то швейцар испытывал некоторое затруднение в определении причин своего запрещения: несоответствующая одежда или отрицательный аттитюд к представителю другой расы; и чтобы доказать себе, что он «объективен» ко всем посетителям, он допустил ряд нарушений порядка посещения. Характерно, что когда швейцара специально не предупреждали об обязательной «объективности» (не актуализировали возможную причину своего выбора, решения), результат получился противоположным. Ни один «нарушитель»-негр не был допущен, а несколько белых смогли пройти (сказалось влияние неосознаваемого этнического предрассудка). Ф. Хайдер высказал следующее суждение: «Когда человек в состоянии бдительности (alert), то когниции могут преодолеть привычки» [151, с. 15].

В то же время подавляющее большинство опытов было проведено со студентами (к тому же многие из них были добровольцами), у которых потребность узнать о себе больше из общения с психологом могла действительно быть наиболее значимой. И они, побуждаемые желанием согласовать свои знания, были более чувствительны к тем несовпадениям между свершившимся поведением и готовностью к поступку, которые искусно вызывали исследователи. Выборка обладала весьма специфической характеристикой: завышенной чувствительностью к несогласованности знаний.

Высокий уровень морального сознания является необходимым, но недостаточным условием высокого уровня морального поведения. [13, 14]. Более того, проанализированные опыты дают веские основания предположить неизбежность временного (в процессе социализации) несовпадения уровня умственного развития (Ж. Пиаже), уровня морального сознания (Л. Кольберг) и уровня морального поведения индивида. Методические нормы измерения уровня умственного развития человека требуют его оценки в сфере преимущественных интересов, где он максимально реализует свои способности, в других ситуациях человек может применять более простые мыслительные операции. Между периодами достижения высшего уровня в каждой из вышеперечисленных сфер (мыслительной, нравственной, поведенческой) проходит более или менее длительный период развития личности. Нужен собственный, личный опыт осознания ситуаций в качестве конфликтных, требу-

ющих морального выбора. В описанных опытах действительно моральные ситуации представляются испытуемым как нейтральные, требующие чисто «технического» решения. Специфика психологического исследования состоит в том, что даже технический прием предполагает определенное взаимодействие между людьми.

Не следует противопоставлять выделенное нами в целях анализа развитие умственное, нравственное и «поведенческое», ибо невозможно выработать высокий уровень морального сознания только на основе осознания и обобщения моральных суждений; необходим опыт практической деятельности, так как только в ней включаются в структуру саморегуляции неосознаваемые компоненты нравственного поведения.

Недостаточность и неоднозначность фактических результатов опытов порождаются и чрезмерно малым отрезком времени фиксирования поведения испытуемых (регистрируется не процесс «взросления», а промежуточный результат). Но конфликтная ситуация не только выявляет, но и формирует нравственные привычки, чувства, принципы поведения, заставляет выбирать и стимулирует рефлексию. «Человек, не бывавший в сложных жизненных переделках, не знает ни силы своего „Я", ни реальной иерархии исповедуемых им идей и принципов» [14, с. 103]. Чрезмерная уступчивость или необоснованная агрессивность проявлялась у испытуемых не потому, что они не знали моральных норм, а потому, что они «не узнавали» ситуацию, в которой эти нормы должны быть регуляторами поведения. «Почтение к науке, поглощенность технической стороной опыта, наконец частные обязательства экспериментатору, приглушили их моральное самосознание» [14, с. 110].

Представление и словесное описание ситуации (в том числе и экспериментальной) всегда включают операции отбора и абстрагирования. Когда же наступает реальная ситуация, в которой нужно принять решение или совершить поступок, все факторы, от которых мы абстрагировались, предстают перед нами. Создается новый контекст, в котором предварительное представление может изменить свое значение, качество, силу. Если проявление новых факторов не ожидалось, они приобретают еще большую силу. В любом эксперименте по созданию когнитивного диссонанса имеет место несовпадение представления испытуемых об источниках выбора ими поступка и реальных силах, определяющих выбор («мягкое давление» экспериментатора, воспринимаемое участником как естественное, — самый мощный источник воздействия). Не осознав этих сил, испытуемый «примиряет» различные знания в рамках предварительных представлений.

«Поступки, совершаемые по приказу, кажутся нравственно нейтральными» [13, с. 102]. Если в повседневной жизни люди могут приспосабливать ситуации к себе, выбирать или избе-

гать их, то в лаборатории испытуемый должен «следовать за сконструированной ситуацией». И независимо от наличия возможности свободного выбора, поведение испытуемых в значительной степени пассивное (принижено сознание субъективности). «Человек, считающий себя исполнителем, не чувствует себя морально ответственным за результаты действия» [14, с. 110]. Происходит «деиндивидуализация» (термин Ф. Зимбардо) личности, в результате чего отключается механизм самооценивания. Человек объясняет поведение в терминах «что с ним происходит», а не «что он делает». Принятие на себя ответственности — центральное звено восприятия себя как источника изменений вовне. Только в этом случае человек пытается оправдать свои действия, аргументировать их разумность, представить их понятными для других, найти соответствия моральным нормам, принятым в данном обществе. Во всех моделях каузальной атрибуции обнаружение намерения является необходимым звеном для приписывания личностной причины.

В опытах по созданию диссонанса необходимо было «включать» механизм оценивания, для чего достаточно было предложить вопросник или каким-то способом подчеркнуть несоответствие отношения и поведения. Если оценивание не требовалось сразу после поступка, то влияние диссонанса не сказывалось и в более позднее время (данные Д. Нюттена [225]).

«Диспозиционно-поведенческая рассогласованность не бессистемна, но обладает определенной упорядоченностью» [23, с. 140]. Из работ советских психологов, направленных на выявление механизмов саморегуляции социального поведения и анализирующих причины несогласования осознанных намерений и высказанных планов действий людей с реальными поступками, наиболее глубокими являются исследования В. А. Ядова и его сотрудников [23]. Выдвинутая авторами гипотеза диспозиционной регуляции поведения несомненно включает в себя многие механизмы оценивания себя и других, описанные на страницах этой книги. Когнитивисты проводили скорее «стимулирующие» опыты, чем «проверяющие». Не случайно одно из «сквозных» критических замечаний в их адрес заключается в указании на «неуязвимость» гипотез для опровержения. Часто экспериментаторы при неподтверждении гипотезы ссылались на неудачу в создании необходимых условий (независимых переменных). Гипотеза заранее считалась правильной, а авторы искали внешние условия, где их мнение подтвердится. Да и основополагающие теоретические понятия, такие, как диссонанс или атрибуция, перешли из повседневного языка в научную терминологию, сохраняя довольно высокую степень неопределенности, «расплывчатости» (обычно понятия проходят обратный путь — из научного языка в повседневный). Поэтому неизбежно и авторы проводимых эксперимен-

тов, и мы использовали слишком много терминов в их «самом широком смысле», не дифференцируя на элементы ни аттитюды, ни поведение. В какой-то мере обоснованием такого употребления служит то обстоятельство, что логически несогласованные установки могут казаться вполне согласованными психологически для их «обладателей», и эта психологическая непротиворечивость поддерживается определенным эмоциональным состоянием. Объяснения результатов опытов в таких неточных понятиях оказывались возможными только при внесении в цепь силлогизмов психологических допущений.

В. А. Ядов исходил из допущения, что условия деятельности, потребности, диспозиции и поведение личности объединяются в некоторые иерархизованные организационные структуры. Только диспозиционная система в целом (а не отдельные установки) управляет реальным поведением индивида. Диспозиционная система включает в себя несколько уровней: элементарные фиксированные установки; социальные установки (аттитюды); направленность интересов в определенные сферы социальной активности и система ценностных ориентаций на цели жизнедеятельности и средства их достижения. Только первые два уровня могут быть измерены и изучены в лабораторных условиях.

В деятельности также выделяется несколько уровней поведения: поведенческие акты (реакции на актуальную постоянно изменяющуюся ситуацию); поступок (элементарная социально значимая «единица» поведения); поведение в определенной сфере деятельности (система поступков); целостность поведения, определяемая «жизненным планом». И по отношению к лабораторному изучению поведения существует ограничение: только первый и второй уровни могут проявиться в опыте.

Пожалуй, утверждение о невозможности «внести» в лабораторию в рамках единичного опыта высшие уровни диспозиции и поведения, не вызовет возражений и у западных психологов, но тем не менее исследователи должны объяснить результаты в терминах, которые характеризуют вышележащие уровни. «Активированные диспозиции лучше согласуются с фактическим поведением, если они находят поддержку в диспозициях более широкого целевого уровня» [23, с. 166], а такие диспозиции не вмещаются в логику экспериментального анализа, и, следовательно, их не измеряют, а «додумывают» для завершения объяснения.

Согласование поведения и диспозиций (аттитюдов, в частности) возможно с помощью двух стратегий: «подтягивания» поведения к уровню регулирующей диспозиционной структуры и снижения требований к себе (изменяя установки для согласования с поступком). Первая стратегия является «программирующей» [23, с. 175], а вторая — «приспособительной», имеющей место при низкой включенности в сферу деятельности и

при ослабленных диспозициях к самопрограммированию поведения. Экспериментальные ситуации, в которых вынуждены были действовать испытуемые, имели обе характеристики (низкая включенность испытуемых и «подавление» стремления к самопрограммированию), предрасполагающие к приспособительной стратегии.

При анализе диспозиционно-поведенческих соотношений В. С. Магун [23, с. 126] указывает на трудности для людей осознания и объяснения своей диспозиции, а также их реализации в поведении. В опытах по созданию диссонанса и при изучении самовосприятия испытуемые не могли по объективным причинам реализовать свои мнения и установки, и следствием случившегося было затруднение в осознании последних. Причем изменения, искажения, ошибки наблюдались именно во внутрисубъектном звене процесса измерения, а не в коммуникационном (опыты Р. Нисбета, см. с. 116, показывают фундаментальные ошибки интроспекции).

Ошибки рассогласования не являются случайными, и «для каждого индивида характерна устойчивая относительная (по сравнению с другими людьми) величина завышения или занижения разных диспозиций» [23, с. 140]. Обычно такие отклонения характеризуют стиль поведения человека.

Две особенности метода изучения когнитивных процессов в западной социальной психологии — абстрагирование от значений (и влияний) высших уровней диспозиционной структуры и крайне малый отрезок времени, предоставляемого на совершение поступка, — создают иллюзию чрезмерной ситуативности поведения человека. В этом случае неизбежны колебания поведения человека в пределах допуска, но в направлении, определяемом вышележащими диспозициями. Чтобы зарегистрировать тенденцию формирования системы поступков, нужен более длительный опыт наблюдения (или самонаблюдения).

Лаборатория представляет слишком узкий фокус видения личности, и, хотя мы имеем возможность видеть и фиксировать в деталях «структуру выбора поступка и последующего его объяснения», невозможно адекватно интерпретировать регистрируемые взаимосвязи. Когнитивная теоретическая ориентация налагает ограничения на понятийный аппарат, используемый при объяснении. Даже при изложении способов ослабления диссонанса и частом употреблении понятия «мотив» чувствовался «когнитивный подтекст»: подразумевалась лишь мотивация перестройки когнитивной структуры.

Если выделяемая когнитивистами потребность «познать себя» становится у человека главенствующей в повседневной жизни, то можно наблюдать в действии многие из описанных в предыдущих главах механизмы внутренней регуляции собственного поведения. Например, феноменологическое описание поведения трудновоспитуемых подростков, выполненное

Л. Б. Филоновым [29], включает в себя много аналогий. Поступок является основной формой реализации поиска себя подростком, который использует разнообразные системы оправдания своего поведения. Задача, которую подростки ставят перед собой,—«найти себя», найти пределы допустимого в своем поведении, в отношениях с людьми. Любой поступок является выходом из зоны обыденного поведения (иначе его не нужно будет объяснять, оправдывать) и субъективно рассматривается как вынужденный (самое надежное средство «гашения» диссонанса — не было выбора — выражается в терминах «надоело», «скучно», «невыносимо»). Иных способов получения первичных знаний о «контурах» своей личности и овладения умением управлять своим поведением, кроме поисков пределов допустимого в действии (совершая поступки, став субъектом «деятельности»), у человека в процессе социализации нет. Завершая аналогию, можно назвать подростковый поиск себя «экспериментальным периодом» жизни, в котором собственное поведение является наиболее богатым источником информации о своих внутренних качествах. Потребность иметь наиболее точные знания о себе остается у человека на всю жизнь, но по мере взросления она перестает быть самоцелью.

В заключение еще раз укажем важнейшие ограничения когнитивистской ориентации в целом, не позволяющие создать в ее рамках общую социально-психологическую теорию личности (нэ признаем, что экспериментальные результаты когнитивистов невозможно не учитывать в дальнейших исследованиях взаимосвязи поведения и социальных установок).

Активность индивида ограничена когнитивной сферой, «она не выведена в область предметной деятельности человека» [5, с. 152]. Создаваемая в опытах иллюзия активности была достаточной только для создания чувства свободного выбора, но не обеспечивала реальное свободное поведение.

Основные понятия страдают неточностью, приблизительностью.

Исследователи не включают в структуру (логику) экспериментального анализа совместную практическую деятельность людей, которая определяет иерархию значимостей норм, регулирующих поведение человека (точнее, предметную деятельность сужают до общения экспериментатора и испытуемого).

Сторонники когнитивистской ориентации также не учитывают в должной мере и аффективный компонент наших знаний. Социальные психологи не могут абстрагироваться от эмоциональной окраски используемых понятий, представлений, суждений (Р. Абельсон предложил называть суждения, используемые в психологике, «горячими когнициями» — hot cognition, в отличие от «холодных», используемых в логике [36]). Повседневное общение включает значительную долю информации о мнениях, оценках, предпочтениях, но не менее существенная

часть информации об эмоциях передается через невербальные каналы. Многие взаимные оценки участников лабораторного эксперимента формируются на основе данных невербального общения. Абстрагирование от чувственного аспекта когнитивных образований оказалось возможным только на основе молчаливого допущения: аффект относится к энергетической форме психического отражения, а мышление представляется как чисто информационные преобразования (такое разделение можно сделать в целях предварительного анализа, но в рамках общепсихологического изучения психических процессов, а при изучении социального поведения мысль без чувства или чувство без мысли окажутся непродуктивными абстракциями).

Первые впечатления так часто кажутся субъективно верными из-за наличия в них «аффективных вкраплений». Эмоциональные реакции имеют место до начала «когнитивной обработки» воспринятого (кодирования, опознания, сравнения, оценки), и мы часто не успеваем заметить их. В реальном поведении они учитываются, а при объяснении пропускаются (существуют значительные трудности в осознании и переводе их в словесную форму). По-видимому, аффективные реакции по сравнению с когнитивными протекают с иной скоростью и трансформируются не в вербально-семантическую форму, а в другую (возможно, мускульную, висцеральную).

Дополнительным косвенным показателем существования «нерасторжимой связи» аффекта и знания является часто проявляющаяся в экспериментах трудность переубеждения человека чисто рациональным (логическим) путем и, наоборот, успешность изменения установок при применении «психологических маленьких хитростей», таких, как отвлечение от чистого восприятия сообщения (предложив испытуемым заниматься в момент восприятия другой деятельностью); использование методики получения от человека сначала мелкой уступки, а затем просьба о большей («нога в двери» — foot-in-the-door); побуждение совершить поступок без достаточного обоснования.

Общеизвестен факт, что люди нередко совершают те или иные поступки, реагируют на разнообразные стимулы из-за наличия в них характеристик, рассматриваемых предварительно как несущественные (второстепенные). Возможно, существуют различия между теми чертами объектов, которые привлекают (или отталкивают) индивидов, и теми, которые используются при объяснении решения. Аффективные компоненты наших реакций, поступков, оценок со временем становятся независимыми от когнитивных, что сказывается в таких явлениях, как забывание содержания книги (кинофильма, межличностного конфликта) при запоминании эмоций, связанных с этим.

Таким образом, на данном этапе еще «не определено место процессов каузальной атрибуции в структуре межличностного восприятия: одна точка зрения состоит в том, что процесс при-

писывания причин начинается *после* того, как возникло первое впечатление о воспринимаемом человеке, другая точка зрения полагает, что формирование первого впечатления и процесс атрибуции совершаются *одновременно,* вместе вписываясь в некоторую, существующую у субъекта восприятия априорную сетку категорий» [4, с. 31—32].

Описанные опыты зарубежных исследователей несут в себе значительный оттенок «антропоморфизма» экспериментальных социальных психологов: человек (в опытах) рассматривается ими как машина, способная к чистой мыслительной деятельности, свободная от чувств и с единственной мотивацией «построить согласованную, непротиворечивую теорию социального поведения». Такая абстракция позволяет обнаружить чисто когнитивные операции, с помощью которых индивид, делая ошибки (пристрастные суждения) в частных конкретных случаях (формируя впечатления о людях, оценивая их в терминах личностных диспозиций на основе ситуационно-специфических поступков), сохраняет неизменными обобщенные каузальные схемы и становится менее зависимым от ситуации.

Динамика интереса к разным когнитивным феноменам в последние годы также поддерживает сомнение в целесообразности чрезмерного разделения когниций и эмоций (скорее, они не разделены, а рассматриваются только в одном отношении: эмоциональный процесс как следствие когнитивного). Показателен в этом смысле «рецидив» интереса к явлению когнитивного диссонанса. «Атрибутивные теории полностью заменили диссонанс только в качестве наиболее цитируемого явления в социальной психологии» [309]. Модель человека, лежащая в основе двух «теорий», различна: при изучении атрибуции — «холодный аналитик», диссонанса — «гидравлическая модель поддержания оптимального уровня согласования». В настоящее время различные факторы возникновения диссонанса (чувство свободного выбора, обязательство) анализируются вне связи с диссонансом, и интерес исследователей все больше смещается к изучению процессов принятия решения, имеющих место до выбора поступка.

Проанализированные опыты показали, что мы гораздо дальше от подлинного понимания процессов, протекающих на микроуровне при формировании представлений о своих намерениях, мотивах, эмоциях, чем это представлялось исследователям. И скептическая тональность многих работ обусловлена открытием, что простые схемы объяснения поведения бихевиористами и ранними конгитивистами не адекватны сложности регуляции социального поведения. Но даже если рассматривать эксперименты когнитивистов как работы, указывающие на сложность и неизвестность там, где все считалось решенным и понятным, то и это будет высокой оценкой их усилий.

Как правило, исследования личности активно ведутся (помимо философских, социологических и других непсихологических подходов) в рамках общепсихологической теории, т. е. как изучение максимально обобщенных и устойчивых психических свойств и процессов. Но не меньшее значение, особенно для марксистской социальной психологии, должно иметь изучение специфики этих свойств и процессов, выявляемых путем изучения субъекта в контексте социальных связей, в социально значимых ситуациях его деятельности.

Когнитивистская психология, акцентирующая внимание на осмыслении индивидом своего внутреннего мира и собственного поведения, является важным источником получения данных о такого рода явлениях, продуктивным каналом исследований личности как субъекта социальных действий, т. е. сознательного и активного участника сложных социальных отношений и взаимосвязей на уровне повседневной действительности, иначе говоря, в повседневных обстоятельствах реального образа жизни реальных индивидов. Таким образом, эта проблематика включается в более широкий круг исследований образа жизни и его составляющих, одна из которых — типические проявления субъектов деятельности в типических обстоятельствах.

Без понимания тонких механизмов формирования представлений о своих намерениях, о своих отношениях к реальности и собственном поведении со стороны субъекта социальных действий трудно достаточно правильно осмыслить и реальную общественную значимость, силу «влияния» субъекта на реальные условия его жизни. Поэтому лабораторные данные выступают здесь важным источником изучения общих механизмов социального поведения, общественно-конкретное проявление которых должно стать предметом дальнейших исследований уже во внелабораторных условиях или в таких, которые имитировали бы типичные социальные ситуации, присущие нашему обществу.

В данном исследовании обстоятельно описаны опытные данные и гораздо меньше внимания уделено общей теоретической интерпретации этих фактов. Одной из главных причин такой «диспропорции» (помимо стремления точнее описать условия проявления эмпирического феномена) явилась публикация в последние годы двух работ, посвященных анализу теоретических концепций в западной социальной психологии [5, 33].

Тщательность разбора и детальность описания экспериментов дают возможность специалистам использовать полученные другими исследователями результаты для проверки собственных гипотетических построений, т. е. позволяют реконструировать материал опытов по схеме «вторичного анализа». В этом отношении мы рассматриваем данную работу, так же как источник богатой исходной информации для исследований, прямо не связанных с теми концепциями, в рамках которых первоначально были выполнены описываемые эксперименты.

УКАЗАТЕЛЬ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маркс К., Энгельс Ф. Подготовительные работы для «Святого семейства». Соч. 2-е изд., т. III, с. 615—670.
2. Андреева Г. М. Методологические проблемы развития социально-психологических исследований в США. — В кн.: Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975, с. 269—293.
3. Андреева Г. М. Основные тенденции в развитии современной американской социальной психологии. — В кн.: Проблемы зарубежной социальной психологии. М., 1976, с. 5—58.
4. Андреева Г. М. Процессы каузальной атрибуции в межличностном восприятии. — Вопросы психологии, 1979, № 6, с. 26—38.
5. Андреева Г. М., Богомолова Н. Н., Петровская Л. А. Современная социальная психология на западе. М., 1978.
6. Бардин К. В., Забродин Ю. М. Характеристика припороговой зоны при работе с субъективными эталонами. — В кн.: Сенсорные и сенсомоторные процессы. М., 1972, с. 61—64.
7. Бодалев А. А. Формирование понятия о другом человеке как личности. Л., 1970.
8. Бозрикова Л., Семенов А. Аттитюды и их связь с поведением. — В кн.: Социальная психология за рубежом. М., 1974, вып. 1, с. 55—100.
9. Веккер Л. М., Палей И. М. Информация и энергия в психическом отражении. — Учен. зап. ЛГУ, 1971, № 362, с. 61—66.
10. Величковский Б. М., Зинченко В. П. Методологические проблемы современной когнитивной психологии. — Вопросы философии, 1979, № 7, с. 67—81.
11. Замошкин Ю. А Кризис буржуазного индивидуализма и личность. М., 1966.
12. Козелецкий Ю. Психологическая теория решений. М., 1979.
13. Кон И. С. Открытие «Я». М., 1978.
14. Кон И. С. Моральное сознание личности и регулятивные механизмы культуры. — В кн.: Социальная психология личности. М., 1979, с. 85—113.
15. Кузьмин Е. С. Основы социальной психологии. Л., 1967.
16. Леонтьев А. Н. Деятельность, сознание, личность. М., 1976.
17. Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975.
18. Ольшанский В. Д. Проблема межличностных отношений в истории когнитивной психологии. — В кн.: Вопросы истории общей и прикладной психологии. Ростов-на-Дону, 1978, с. 143—166.
19. Палей И. М., Гербачевский В. К. Проблемы личности в курсе общей психологии. Л., 1972.
20. Поршнев Б. Ф. Контрсуггестия и история.— В кн.: История и психология. М., 1971, с. 3—29.
21. Психологическая теория коллектива. М., 1979.
22. Роговин М. С. Предмет и теоретические основы когнитивной психологии. — В кн.: Зарубежные исследования по психологии познания. М., 1977, с. 62—149.

23. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности. Л., 1979.
24. Социальная психология личности. М., 1979.
25. Трусов В. П. Транзактная психология — одно из направлений американской социальной психологии. — В кн.: Социальная психология и социальное планирование. Л., 1973.
26. Трусов В. П. Теория когнитивного диссонанса и ее критика: Автореф. канд. дис. Л., 1973.
27. Трусов В. П. Критические тенденции в зарубежной социальной психологии. — В кн.: Социальная психология за рубежом. М., 1974, с. 40—54.
28. Трусов В. П. Переоценка альтернатив после выбора. — В кн.: Психология групп и личности. Л., 1977.
29. Филонов Л. Б. Поиск пределов допустимого как одна из особенностей поведения трудных подростков. — В кн.: Социальная психология личности. М., 1979, с. 114—137.
30. Шихирев П. Н. Исследование социальной установки в США. — Вопросы философии, 1973, № 2, с. 159—166.
31. Шихирев П. Н. Социальная установка как предмет социально-психологического исследования. — В кн.: Психологические проблемы социальной регуляции поведения. М., 1976, с. 278—318.
32. Шихирев П. Н. Об особенностях методов социально-психологических исследований в США. — В кн.: Методология и методы социальной психологии. М., 1977, с. 215—228.
33. Шихирев П. Н. Современная социальная психология США. М., 1979.
34. Ядов В. А. О диспозиционной регуляции социального поведения личности. — В кн.: Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975, с. 89—105.
35. Ядов В. А. Гипотеза о структуре личностных диспозиций. — В кн.: Социально-психологический портрет инженера. М., 1977, с. 95—105.
36. Abelson R. P. Modes of resolution of belief dilemmas. — J. of Conflict Resolution, 1959, vol. 3, p. 343—352.
37. Abelson R. P. Psychological implication. — In: Theories of cognitive consistency. Chicago, 1968.
38. Abelson R. P. Are attitudes necessary? — In: Attitudes, conflict and social change. New York, 1972, p. 19—32.
39. Abelson R. P. A script theory of understanding attitude and behavior. — In: Cognition and social behavior. Baltimore, 1976.
40. Abelson R. P., Rosenberg M. J. Symbolic psycho-logic: a model of attitudinal cognition. — Behavioral Science, 1958, vol. 3, p. 1—13.
41. Adair J. G. The human subject (the social psychology of the psychological experiment). Boston, 1973.
42. Advances in experimental social psychology. Vols. 1—10, New York, 1964—1978.
43. Allport G. W. Attitudes. — In: Handbook of social psychology. Worchester, 1935, p. 798—884.
44. Amabile T. M. Effects of externally imposed deadlines on subsequent intrinsic motivation. — J. Pers. Soc. Psychol., 1976, vol. 34, p. 92—98.
45. Anderson B. F. Cognitive psychology. New York, 1975.
46. Aronson E. The effect of effort on the attractiveness of rewarded and unrewarded stimuli. — J. Abnorm. Soc. Psychol., 1961, vol. 63, p. 375—380.
47. Aronson E. Some antecedents of interpersonal attraction. — In: Nebraska symposium on motivation. Lincoln, 1969, p. 143—177.
48. Aronson E. Social animal. San Francisco, 1972.
49. Aronson E., Mills J. The effect of severity of initiation on liking for a group. — J. Abnorm. Soc. Psychol., 1959, vol. 59, p. 177—181.
50. Aronson E., Carlsmith J. M. Performance expectancy as a determinants of actual performance. — J. Abnorm. Soc. Psychol., 1963, vol. 66, p. 584—589.
51. Aronson E., Carlsmith J. M. Effect of the severity of threat on the

valuation of forbidden behavior. — J. Abnorm. Soc. Psychol., 1963, vol. 66, p. 375—380.

52. Asch S. E. Effect of group pressure upon the modification and distortion of judgement. — In: Groups, leadership and men. Pittsburg, 1951.
53. Attribution. Morristown, 1971.
54. Back K. W. The proper score of social psychology. — In: Social forces, 1963, p. 368—376.
55. Bandler R. J., Madaras G. R., Bem D. J. Self-observation as a source of pain perception. — J. Pers. Soc. Psychol., 1968, vol. 9, p. 205—209.
56. Barefoot J. C., Straub R. B. Opportunity for information search and the effect of false heart rate feedback. — J. Pers. Soc. Psychol., 1971, vol. 17, p. 154—157.
57. Bem D. J. An experimental analysis of self-persuation. — J. Exper. Soc. Psychol., 1965, vol. 1, p. 199—218.
58. Bem D. J. Inducing belief in false confessions. — J. Pers. Soc. Psychol., 1966, vol. 3, p. 707—710.
59. Bem D. J. Self-perception: an alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. — Psychol. Review, 1967, vol. 74, p. 183—200.
60. Bem D. J. Dissonance reduction in the behaviorist. — In: Theories of cognitive consistency. Chicago, 1968, p. 246—256.
61. Bem D. J. The epistemological status of interpersonal simulation. — J. Exper. Soc. Psychol., 1968, vol. 4, p. 270—274.
62. Bem D. J. Beliefs, attitudes and human affairs. Belmont, 1970.
63. Bem D. J. Self-perception theory. — Advances in Experimental Social Psychology, 1972, vol. 6, p. 1—62.
64. Bem D. J., McConnell H. C. Testing the self-perception explanation of dissonance phenomena: on the salience of premanipulation attitudes. — J. Pers. Soc. Psychol., 1970, vol. 14, p. 23—31.
65. Bem D. J., Allen A. On prediction some, of the people some of the time: the search for cross-situational consistencies in behavior. — Psychol. Review, 1974, vol. 81, p. 506—520.
66. Bem D. J., Funder D. C. Predicting more of the people more of the time: assessing the personality of situations. — Psychol. Review, 1978, vol. 85, p. 485—501.
67. Block J., Reiser M. F. Discrimination and recognition of weak stimuli. — Archives of General Psychiatry, 1962, vol. 6, p. 23—34.
68. Brehm J. W. Post-decisional changes in the desirability of alternatives.— J. Abnorm. Soc. Psychol., 1956, vol. 52, p. 384—389.
69. Brehm J. W. Increasing cognitive dissonance by «fait accompli». — J. Abnorm. Soc. Psychol., 1959, vol. 58, p. 378—382.
70. Brehm J. W. Choice and chance of relative deprivation as determinants of cognitive dissonance. — J. Abnorm. Soc. Psychol., 1959, vol. 58
71. Brehm J. W. Attitudinal consequence of commitment to unpleasant behavior. — J. Abnorm. Soc. Psychol., 1960, vol. 60, p. 379—383.
72. Brehm J. W. A theory of psychological reactance. New York, 1966.
73. Brehm J. W. The effect on dissonance of surprise consequences. — J. Exper. Soc. Psychol., 1970, vol. 6, p. 420—431.
74. Brehm J. W., Cohen A. Exploration in cognitive dissonance. New York, 1966
75. Brehm J. W., Cole A. Effect of a favor which reduce freedom. — J. Pers. Soc. Psychol., 1966, vol. 3, p. 420—426.
76. Brock T. C. Cognitive restructuring and attitudinal change. — J. Abnorm. Soc. Psychol., 1962, vol. 64, p. 265—271.
77. Brock T. C. Implication of commodity theory for value change. — In: Psychological foundation of attitudes. New York, 1968.
78. Brock T. C., Buss A. H. Dissonance, awareness and motivation. — J. Abnorm. Soc. Psychol., 1963, vol. 67, p. 53—60.
79. Brock T. C., Buss A. H. Dissonance, agression and evaluation of pain. — J. Abnorm. Soc. Psychol., 1962, vol. 65, p. 197—202.

80. Brock T. C., Becker L. A. Ineffectiveness of "overheard" counterpropaganda. — J. Pers. Soc. Psychol., 1965, vol. 2, p. 654—660.
81. Buss A. H. The effect of harm on subsequent agression. — J. of Experimental Research in Personality, 1966, vol. 1, p. 249—255.
82. Buss A. R. Causes and reasons in attribution theory: a conceptual critique. — J. Pers. Soc. Psychol., 1978, vol. 36, p. 1311—1321.
83. Calder B. J., Staw B. M. Self-perception of intrinsic and extrinsic motivation. — J. Pers. Soc. Psychol., 1975, vol. 31, p. 599—605.
84. Calder B. J., Ross M. Attitudes and behavior. New York, 1976.
85. Campbell D. T. Seating aggregation as an index of attitudes. — Sociometry, 1966, vol. 9, p. 1—15.
86. Cantril H. The "Why" of man's experience. New York, 1950.
87. Carlsmith M. J., Collins B. E., Helmreich R. Studies in forced compliance. — J. Pers. Soc. Psychol., 1966, vol. 4, p. 1—13.
88. Carlsmith M. J., Freedman J. Bad decision and dissonance: Nobody's perfect. — In: Theory of cognitive consistency. Chicago, 1968, p. 485—490.
89. Carlsmith M. J., Aronson E., Ellswourt P. C. Metods of research in social psychology. Reading, 1976.
90. Carnegie D. How to win friends and influence people. New York, 1964.
91. Chapanis N., Chapanis A. Cognitive dissonance: five years later. — Psychol. Bull., 1964, vol. 61, p. 277—293.
92. Cognitive control of motivation (the consequences of choice and dissonance). Glenview, 1969.
93. Cohen A. Communication dissonance and attitude change. — J. Pers., 1959, vol. 27, p. 386—396.
94. Collins B. E. Social psychology. Reading, 1970.
95. Collins B. E., Helmreich R., Carlsmith M. J. Studies in forced compliance. — J. Pers. Soc. Psychol., 1972, vol. 23, p. 205—210.
96. Collins B. E., Helmreich R. Studies in forced compliance. — Representative Research in soc. Psychol., 1970, vol. 1, p. 11—23.
97. Cooper J. Personal responsibility and dissonance: the role of foreseen consequences. — J. Pers. Soc. Psychol., vol. 18, p. 199—204.
98. Cooper J., Worchel S. Role of undesired consequences in arousal cognitive dissonance. — J. Pers. Soc. Psychol., 1970, vol. 16, p. 199—204.
99. Cooper J., Brehm J. W. Prechoice awareness of relative deprivation. — J. Exper. Soc. Psychol., 1971, p. 571—581.
100. Cooper J. Attribution, dissonance and the illusion of uniqueness. — J. Exper. Soc. Psychol., 1972, vol. 8, p. 45—47.
101. Conflict, decision and dissonance. Standford, 1964.
102. Chapman L., Chapman J. Illusory correlations as an obstacle to the use of valid psychodiagnostic signes. — J. of Abnormal Psychol., 1969, vol. 74, p. 271—280.
103. Darley J. B., Cooper J. Cognitive consequences of forced noncompliance. — J. Pers. Soc. Psychol., 1972, vol. 24, p. 321—326.
104. Darley J. B., Latane B. Bystander intervention in emergencies: diffusion of responsibility. — J. Pers. Soc. Psychol., 1968, vol. 8, p. 377—383.
105. Davis K. E., Jones E. E. Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. — J. Abnorm. Soc. Psychol., 1960, vol. 61, p. 402—410.
106. Davison G., Valins S. Maintenance of self-attributed and drug-attributed behavior change. — J. Pers. Soc. Psychol., 1969, vol. 11, p. 25—33.
107. Davison A., Steiner I. D. Perceived freedom and schedule of reinforcement as the determinants of attraction. — J. Pers. Soc. Psychol., 1971, vol. 19, p. 357—366.
108. Deci E. L. Intrinsic motivation. New York, 1975.
109. DeFluer M. L., Westie F. R. Verbal attitudes and overt act: an

experiment on the salience of attitudes. — American Sociological Review, 1958, vol. 23, p. 667—673.
110. Dienstbier G. Cheating as a function of the labeling of natural arousal. — J. Pers. Soc. Psychol., 1971, vol. 17, p. 208—213.
111. Dillehay A. On the irrelevance of the classical negative evidence concerning the effect of attitudes on behavior. — American Psychologist, 1973, vol. 28, p. 887—891.
112. Dillehay A., Jernigan L. The biased questionaire as an instrument of opinion change. — J. Pers. Soc. Psychol., 1970, vol. 15, p. 144—150.
113. Duval S., Wicklund R. A theory of objective self-awareness. New York, 1972.
114. Eisinger R., Mills J. Perception of the sincerity and competence of communicator as a function of the severity of his position.— J. Exper. Soc. Psychol., 1968, vol. 4, p. 224—232.
115. Ellsworth P. C., Carlsmith M. J. Effects of eye contact and verbal content on affective responce to a diadic interaction. — J. Pers, Soc. Psychol., 1968, vol. 10, p. 15—20.
116. Elms A. C., Janis I. L. Counternorm attitudes induced by consonant vs dissonant conditions of role-playing. — J. of Experimental Research in Personality, 1965, vol. 1, p. 50—60.
117. Festinger L. Informal social communication. — Psychol. Review, 1950, vol. 57, p. 271—282.
118. Festinger L. A theory of social comparison processes. — Human. Relations, 1954, vol. 7, p. 117—140.
119. Festinger L. A theory of cognitive dissonance. Evancton, 1957.
120. Festinger L. The psychological effects of unsufficient rewards. — American Psychologist, 1961, vol. 16, p. 11—21.
121. Festinger L. Cognitive dissonance. — Scientific American, 1962, vol. 207, p. 93—97.
122. Festinger L. Behavioral support for opinion change.— Public Opinion Quarterly, 1964, vol. 28, p. 404—417.
123. Festinger L., Carlsmith M. J. Cognitive consequences of forced compliance. — J. Abnorm. Soc. Psychol., 1959, vol. 58, p. 203—211.
124. Festinger L., Aronson E. The arousal and reduction of dissonance in social contexts. — In: Group dynamics. Evanston, 1961, p. 214—231.
125. Festinger L., Freedman J. Dissonance reduction and moral values. — In: Personality change. New York, 1964, p. 220—243.
126. Fishbein M., Ajzen I. Beliefs, attitudes, intention and behavior. Reading, 1975.
127. Freedman J. Attitudinal effects of inadequate justification. — J. Pers., vol. 41, p. 371—385.
128. Freedman J. Long-term behavior effects of cognitive dissonance. — J. Exper. Soc. Psychol., 1965, vol. 1, p. 145—155.
129. Freedman J. How important is cognitive consistency? — In: Theories of cognitive consistency. Chicago, 1968, p. 497—504.
130. Freedman J., Fraser S. C. Compliance without pressure: the foot-in-the-door technique. — J. Pers. Soc. Psychol., 1966, vol. 4, p. 195—202.
131. Frey D., Irle M. Some conditions to produce a dissonance and an incentive effect in a forced compliance situation. — European J. Social Psychol., 1972, vol. 2, p. 45—54.
132. Frey D. A new challenge to dissonance theory? — European J. Social Psychol., 1977, vol. 6, p. 387—399.
133. Friedman M. The social nature of psychological research. New York, 1967.
134. Gerard H. B. Conformity and commitment to the group. — J. Abnorm. Soc. Psychol., 1964, vol. 68, p. 209—211.
135. Gerard H. B., Mathewson G. C. The effects of severity of initiation on liking for a group: a replication. — J. Exper. Soc. Psychol., 1966, vol. 2, p. 278—287.
136. Gergen K. J. The conception of self. New York, 1970.

137. Gergen K. J. Social psychology as history. — J. Pers. Soc. Psychol., vol. 26, p. 309—320.
138. Girodo M., Strickland L. H. A conflict theory interpretation of attitude change in forced compliance situations. — Canadian J. Behavioral Science, 1974, vol. 6, p. 385—397.
139. Glass D. C. Changing in liking as a means of reducing cognitive discrepancy between self-esteem and aggression. — J. Pers., 1964, vol. 32, p. 520—549.
140. Gotz-Marchand B. Preference of dissonance reduction modes as a function of their order, familiarity and reversibility. — European J. Soc. Psychol., 1974, vol. 4, p. 201—228.
141. Green D., Lepper M. R. Intrinsic motivation: how to turn play into work. — Psychology Today, 1974, September, p. 49—54.
142. Green D., Lepper M. R. Overjustification in a token economy. — J. Pers. Soc. Psychol., 1976, vol. 34, p. 1219—1234.
143. Guild P. D., Strickland L. H., Barefoot J. C. Dissonance theory, self-perception and the bogus pipeline. — European J. Social Psychology, 1977, vol. 7, p. 465—476.
144. Handbook of social psychology. Reading, 1968, vols. 1—5.
145. Haney G., Zimbardo P. G. Social roles and role-playing: observation from the Stanford Prison Study. — Behavior and social science teacher, 1973, vol. 1, p. 708—715.
146. Hardick J. A., Kardush M. A modest modish model for dissonance reduction. — In: Theories of cognitive consistency. Chicago, 1968, p. 684—693.
147. Harre R., Secord P. F. The explanation of social behavior. Oxford, 1972.
148. Harre R. The ethogenic approach: theory and practice. — Advances in Experimental Social Psychology, 1977, vol. 10, p. 284—314.
149. Harvey J. H. Cognitive tuning and attribution of causality. — J. Pers. Soc. Psychol., 1976, vol. 4, p. 708—712.
150. Harvey J. H., Smith W. P. Social psychology: an attributional approach. StLouis, 1977.
151. New directions in attribution research. Hillsdale, 1977, vol. 1.
152. New directions in attribution research. Hillsdale, 1978, vol. 2.
153. Heider F. Attitude and cognitive organization. — J. Psychol., 1946, vol. 21, p. 107—112.
154. Heider F. The psychology of interpersonal relations. New York, 1958.
155. Heidcr F. On social cognition. — American Psychologist, 1967, vol. 22, p. 25—31.
156. Helmreich R., Collins B. E. Studies in social compliance. — J. Pers. Soc. Psychol., 1968, vol. 10, p. 73—81.
157. Higgins E. T., Pholes W. S. Saying is believing. — J. Exper. Soc. Psychol., 1978, vol. 14, p. 363—378.
158. Hovland C. I. Reconciling conflicting results derived from experimental and survey studies of attitude change. — American Psychologist, 1959, vol. 14, p. 8—17.
159. Hovland C. I., Janis I. L., Kelley H. H. Communication and persuasion. New Haven, 1953.
160. Hovland C. I., Rosenberg M. Attitude organization and change. New Haven, 1960.
161. Hoyt M. F. Studies in forced compliance. — J. Pers. Soc. Psychol., 1972, vol. 23, p. 205—210.
162. Insko C. A., Gialdini R. B. Interpersonal influence in a controlled setting: the verbal reinforcement of attitude. New York, 1971.
163. Janis I. L. Facilitating effects of "eating-while-reading" on responsiveness to persuasive communications. — J. Pers. Soc. Psychol., 1965, vol. 1, p. 181—186.
164. Janis I. L., King B. T. The influence of role playing on opinion change. — J. Abnorm. Soc. Psychol., 1954, vol. 49, p. 211—218.

165. Janis I. L., Gilmore M. J. The influence of incentive conditions on the success of role playing in modification of attitudes. — J. Pers. Soc. Psychol., 1965. vol. 1, p. 17—27.
166. Jennings D. L., Amabile T., Ross L. Informal covariation assessment: data based vs theory-based judgement. — In: Cognitive theories in social psychology. New York, 1978.
167. Johnson T. J. Some determinants of the teacher's perception of causality. — J. Exper. Psychol., 1964, vol. 17, p. 25—35.
168. Jones E. E. Ingratiation. New York, 1964.
169. Jones E. E. How do people perceive the causes of behavior? — American Scientist, 1976, vol. 64, p. 300—305.
170. Jones E. E., Davis K. E. From acts to dispositions. — Advances in Experimental Social Psychology, 1965, vol. 2, p. 112—148.
171. Jones E. E., Davis K. E., Gergen K. L. Role playing variations and their informational value for person perception. — J. Abnorm. Soc. Psychol., 1961, vol. 63, p. 302—310.
172. Jones E. E., Nisbett R. E. The actor and the observer: divergent perceptions of the causes of behavior. Hillsdale, 1972.
173. Jones R. A., Brehm J. W. Attitudinal effects of communicator attractiveness when one chooses to listen. — J. Pers. Soc. Psychol., 1967, vol. 6, p. 64—71.
174. Kaplan B., Crockett W. H. Developmental analysis of modes of resolution. — In: Theories of cognitive consistency. Chicago, 1968, p. 661—669.
175. Kanouse G. Language, labeling and attribution. Morristown, 1972.
176. Katz D. The functional approach to the study of attitudes. — Public Opinion Quarterly, 1960, vol. 24, p. 163—204.
177. Kelley H. H. Attributional theory in social psychology. — In: Nebraska symposium on motivation. Lincoln, 1967, p. 192—240.
178. Kelley H. H. Attribution in social interaction. Morristown, 1971.
179. Kelley H. H. Causal schemata and the attributional process. Morristown, 1972.
180. Kelley H. H. The process of social causal attribution. — American Psychologist, 1973, vol. 28, p. 107—128.
181. Kelman H. C., Baron R. M. Determinants of modes of resolving inconsistency dilemmas: a functional analysis. — In: Theories of cognitive consistency. Chicago, 1968, p. 670—683.
182. Kelman H. C. Attitudes are alive and well and gainly employed in the sphere of action. — American Psychologist, 1974, vol. 5. p. 310—324.
183. Kiesler C. A. The psychology of commitment: experiments linking behavior to belief. New York, 1971.
184. Kiesler C. A., Sacumura J. A test for the model for commitment. — J. Pers. Soc. Psychol., 1966, vol. 3, p. 890—895.
185. Kiesler C. A., Nisbett R. E., Zanna M. On inferring one's beliefs from one's behavior. — J. Pers. Soc. Psychol., vol. 11, p. 321—328.
186. Kruglanski A. W. The endogenous-exogenous partition in attribution theory. — Psychological Bulletin, 1975, vol. 82, p. 387—406.
187. Knox R. E., Inkster J. A. Postdecision dissonance at post time. — J. Pers. Soc. Psychol., 1968, vol. 8, p. 319—323.
188. Laird J. D. Self-attribution of emotion: the effect of expressive behavior on the quality of emotional experience. — J. Pers. Soc. Psychol., 1974, vol. 29, p. 475—486.
189. Langer E. J. The illusion of control. — J. Pers. Soc. Psychol., 1975. vol. 32, p. 311—328.
190. Langer E. J. Rethinking the role of thought in social interaction. — New directions in attribution research. Hillsdale, 1978, vol. 2.
191. Langer E. J., Abelson R. P. The semantic of asking a favor: How to succeed in getting help without really dying. — J. Pers. Soc. Psychol., 1972, vol. 24, p. 26—32.
192. Langer E. J., Blank A., Chanowitz B. The mindlessness of

ostensible thoughtful action: the role of "placebic" information in interpersonal interaction. — J. Pers. Soc. Psychol., 1978, vol. 36, p. 635—642.
193. LaPierre R. T. Attitudes vs actions. — Social Forces, 1934, vol. 13, p. 230—237.
194. Latane B., Darley J. M. Unresponsive bystander. New York, 1974.
195. Lawrence D. H., Festinger L. Deterrences and reinforcement. Stanford, 1962.
196. Leventhal H., Niles P. A field experiments on fear arousal. — J. Pers., 1964, vol. 32, p. 459—479.
197. Leventhal H. Findings and theory in the study of fear communications. — Advances in Experimental Social Psychology, 1970, vol. 5, p. 119—126.
198. Lepper M. R., Zanna M., Abelson R. P. Cognitive irreversibility in a dissonance reduction situation. — J. Pers. Soc. Psychol., 1970, vol. 16, p. 191.
199. Lepper M. R., Green D., Nisbett R. E. Undermining children's intrinsic interest with extrinsic rewards: a test of the overjustification hypothesis. — J. Pers. Soc. Psychol., 1973, vol. 28, p. 129—137.
200. Lepper M. R., Green D. Turning play into work: effects of adult surveillance and extrinsic rewards on children's intrinsic motivation. — J. Pers. Soc. Psychol., 1975, vol. 31, p. 479—486.
201. Lerner M. J., Simmons C. H. Observer's reaction to the innocent victim. — J. Pers. Soc. Psychol., 1966, vol. 4, p. 203—210.
202. Lerner M. J., Matthews G. Reaction to suffering of others under conditions of indirect responsibility. — J. Pers. Soc. Psychol., 1968, vol. 5, p. 319—325.
203. Lerner M. J. The justice motive in social psychology. — J. of Social Issues, 1975, vol. 31, p. 1—28.
204. Linder D. E., Cooper J., Jones E. E. Pre-exposure persuasion as a result of commitment to pre-exposure efforts. — J. Exper. Soc. Psychol., 1968, vol. 4, p. 470—482.
205. Linder D. E., Cooper J., Wicklund R. A. Opinion change as a result of effortfully drawing a counterattitudinal conclusion.— J. Exper. Soc. Psychol., 1970, vol. 6, p. 432—448.
206. McArthur L. A. The how and what of why: some determinants and consequences of causal attribution. — J. Pers. Soc. Psychol., 1976, vol. 33, p. 733—742.
207. McGuire W. J. The nature of attitude and attitude change. — In: Handbook of social psychology. Reading, 1968, vol. 3.
208. McGuire W. J. The yin and yang of progress in social psychology: seven koan. — J. Pers. Soc. Psychol., 1973, vol. 26, p. 446—456.
209. Milgram S. Obedience to authority. New York, 1968.
210. Milgram S. The lost-letter technique: a tool of social research. — Public Opinion Quarterly, 1965, vol. 9, p. 437—438.
211. Miller D. T., Karniol R. Coping strategy and attentional mechanisms in self-imposed and externally imposed delay situations. — J. Pers. Soc. Psychol., 1976, vol. 32, p. 310—317.
212. Mischel W. Personality and assessment. New York, 1968.
213. Mischel W. Cognitive and attentional mechanisms in delay of gratification. — J. Pers. Soc. Psychol., 1972, vol. 21, p. 204—218.
214. Moscovici S. Society and theory in social psychology. — In: The context of social psychology. New York — London, 1972, p. 5—68.
215. Nel E., Aronson E., Helmreich R. Opinion change in the advocate as a function of the persuasibility of his audience. — J. Pers. Soc. Psychol., 1969, vol. 12, p. 117—124.
216. Nemeth C. Social psychology: classical and contemporary integrations. Chicago, 1974.
217. Nisbett R. E. Taste, deprivation and weight determinants of eating behavior. — J. Pers. Soc. Psychol., 1968, vol. 10, p. 107—116.

218. N i s b e t t R. E. Behavior as seen by the actor and as seen by the observer. — J. Pers. Soc. Psychol., 1973, vol. 27, p. 154—164.
219. N i s b e t t R. E., S c h a c h t e r S. Cognitive manipulation of pain.— J. Exper. Soc. Psychol., 1966, vol. 2, p. 227—237.
220. N i s b e t t R. E., V a l i n s S. Perceiving the causes of one's own behavior. Morristown, 1971.
221. N i s b e t t R. E., B o r g i d a E. Attribution and the process of prediction. — J. Pers. Soc. Psychol., 1975, vol. 32, p. 932—943.
222. N i s b e t t R. E., W i l s o n T. D. Telling more than we can know: verbal reports on mental processes. — Psychological Review, 1977, vol. 84, p. 231—259.
223. N i s b e t t R. E., W i l s o n T. D. The Halo effect: evidence for unconscious alteration of judgments. — J. Pers. Soc. Psychol., 1977, vol. 35, p. 250—256.
224. N i s b e t t R. E., B e l l o w s N. Verbal reports about causal influences on social judgements: private access vs public theories. — J. Pers. Soc. Psychol., 1977, vol. 35, p. 613—624.
225. N i s b e t t R. E., B o r g i d a E., C r a n d a l l R. Popular induction: information is not always informative. — In: Cognition and social behavior. Potomac, 1976
226. N u t t i n J. M. The illusion of attitude change (toward a response contagion theory of persuasion). New York — London, 1975.
227. O r n e M. On the social psychology of the psychological experiment. — American Psychologist, 1962, vol. 17, p. 776—783.
228. P a l l a k M. S. Effects of expected shock and relevant or irrelevant dissonance on incidental retention. — J. Pers. Soc. Psychol., 1970, vol. 14, p. 271—280.
229. P a l l a k M. S., P i t t m a n T. S. General motivational effects of dissonance arousal. — J. Pers. Soc. Psychol., 1972, vol. 21, p. 349—358.
230. P e n n e r D. Dissonance and revision of choice criteria. — J. Pers. Soc. Psychol., 1966, vol. 3, p. 701—706.
231. P e p i t o n e A. Change in attractiveness of forbidden toy as a function of severity of threat. — J. Pers. Soc. Psychol., 1967, vol. 4, p. 221—229.
232. P e r r y E. R. Post-aggressive cognitive dissonance, victim response style and hostility guilt. — In: Cognitive control of motivation. Glenview, 1969.
233. P o s t m a n L., B r u n e r J. S. Perception under stress. — Psychological Review, 1948, vol. 35, p. 314—323.
234. P r y o r J. B., K r i s s M. The cognitive dynamics of salience in the attribution process. — J. Pers. Soc. Psychol., 1977, vol. 35, p. 23—30.
235. R e g a n D. T., T o t t e n J. Empathy and attribution: turning observer into actor. — J. Pers. Soc. Psychol., 1975, vol. 32, p. 850—856.
236. R i c h M. C. Verbal reports on mental processes: issues of accuracy and awareness. — J. Theory Social Behavior, 1978, vol. 9, p. 29—37.
237. R e i s s S., S u s h i n s k y L. W. Overjustification, competing responses, and the acquisition of intrinsic interest. — J. Pers. Soc. Psychol., 1975, vol. 31, p. 1116—1125.
238. R o k e a c h M. The nature of human values. New York, 1974.
239. R o k e a c h M. Beliefs, values and attitudes. New York, 1968.
240. R o s e n b e r g M. J. When dissonance fails: on eliminating evaluation apprehension from attitude measurement. — J. Pers. Soc. Psychol., 1965, vol. 1, p. 28—48.
241. R o s e n t h a l R., J a c o b s e n L. Pigmalion in the classroom: teacher expectation and pupil intellectual development. New York, 1968.
242. R o s e n t h a l R., R o s n o w R. The volunteer subject. New York, 1974.
243. R o s s L. Attribution of educational outcomes by professional and nonprofessional instructors. — J. Pers. Soc. Psychol., 1974, vol. 29, p. 609—618
244. R o s s L. The intuitive psychologist and his shortcomings: distortions in the attribution processes. — Advances in Experimental Social Psychology, 1977, vol. 10, p. 173—220.

245. Ross L. Some afterthoughts on the intuitive psychologist. — In: Cognitive theories in social psychology. New York, 1978, p. 385—400.
246. Ross L., Rodin J., Zimbardo P. G. Toward an attributional therapy: the reduction of fear through induced cognitive emotional misattribution. — J. Pers. Soc. Psychol., 1969, vol. 12, p. 279—289.
247. Ross L. The role of attribution processes in conformity and dissent. revisiting the Asch situation. — American Psychologist, 1976, vol. 31, p. 148—157.
248. Ross L., Anderson G. Shortcomings in attribution process: on the origins and maintenance of erroneous social assessments. — In: Judgement under uncertainty: heuristics and biases. New York, 1979.
249. Ross M. Salience of reward and intrinsic motivation. — J. Pers. Soc. Psychol., 1975, vol. 32, p. 245—254.
250. Ross M. Reward contingency and intrinsic motivation in children. — J. Pers. Soc. Psychol., 1976, vol. 33, p. 442—446.
251. Ross M., Shulman R. F. Increasing of salience of initial attitude. — J. Pers. Soc. Psychol., 1973, vol. 28, p. 138—144.
252. Rotter J. B. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. — Psychological Monographs, 1966, vol. 80.
253. Salansic G. R., Conway M. Attitude inferences from salient and relevant cognitive content about behavior. — J. Pers. Soc. Psychol., 1975, vol. 32, p. 829—840.
254. Schlenker B. R. Social psychology and science. — J. Pers. Soc. Psychol., 1974, vol. 29, p. 1—15.
255. Schlenker B. R. On the ethogenic approach: etiquette and revolution.— Advances in Experimental Social Psychology, 1977, vol. 10, p. 315—330.
256. Schachter S. Cognitive theory of emotions. — Advances in Experimental Social Psychology, 1964, vol. 1, p. 49—80.
257. Schachter S. Obesity and eating. — Science, 1968, vol. 161, p. 751—756.
258. Schachter S. Effects of fear, food deprivation and obesity on eating. — J. Pers. Soc. Psychol., 1968, vol. 10, p. 91—97.
259. Schachter S. Emotion, obesity and crime. New York, 1971.
260. Schachter S., Singer J. E. Cognitive, social and physiological determinants of emotional states. — Psychol. Review, 1962, vol. 69, p. 379—399.
261. Schachter S., Gross L. P. Manipulated time and eating behavior.— J. Pers. Soc. Psychol., 1968, vol. 10, p. 98—106.
262. Shaver K. An introduction in attribution processes. New York, 1975.
263. Sherman S. Demand characteristics in an experiments on attitude change. — Sociometry, 1967, vol. 30, p. 246—260.
264. Sechrest L. Personality. — Ann. Review of Psychol., 1976, vol. 27, p. 1—27.
265. Sigall H., Aronson E. The cooperative subject: myth or reality. — J. Exper. Soc. Psychol., 1970, vol. 6, p. 1—10.
266. Silverman J. Crisis in social psychology: the relevance of relevance.— American Psychologist, 1971, vol. 26, p. 583—584.
267. Silverman J. The experimenter as a source of variance in psychological research. — J. Pers. Soc. Psychol., 1972, vol. 21, p. 219—227.
268. Snyder M., Ebbesen E. B. Dissonance awareness: a test of dissonance theory vs self-perception theory. — J. Pers. Soc. Psychol., 1972, vol. 8, p. 502—517.
269. Social Psychology in Transition. New York, 1976.
270. Soviet and Western perspectives in social psychology. Oxford, 1979.
271. Storms M. D. Videotape and the attribution process: reversing actor's and observer's points of view. — J. Pers. Soc. Psychol., 1973, vol. 27, p. 165—173.
272. Storms M. D., Nisbett R. E. Insomnia and the attribution process. — J. Pers. Soc. Psychol., 1970, vol. 12, p. 319—328.
273. Strickland L. H. Surveillance and trust. — J. Pers., 1958, vol. 26.

274. Strickland L. H. General theory in social psychology. — Personality and Soc. Psychol. Bull., 1977, vol. 2, p. 148—153.
275. Steiner I. D., Field W. L. Role assignment and interpersonal influence. — J. Pers. Soc. Psychol., 1960, vol. 61, p. 239—246.
276. Steiner I. D. Personality and the resolution of interpersonal disagreement. — In: Progress in experimental personality research, 1966, vol. 3, p. 195—248.
277. Steiner I. D. Perceived freedom. — Advances in Experimental Social Psychology, 1970, vol. 5.
278. Steiner I. D. Whatever happened to the group in social psychology.— J. Exper. Soc. Psychol., 1974, vol. 10, p. 94—108.
279. Streufert S., Streufert C. Effects of conceptual structure, failure and success on attribution of causality and interpersonal attitudes. — J. Pers. Soc. Psychol., 1969, vol. 11, p. 138—147.
280. Stotland E., Canon L. Social psychology: a cognitive approach. Philadelphia, 1972.
281. Taylor S. E., Fiske S. T. Point of view and perception of causality. — J. Pers. Soc. Psychol., 1975, vol. 32, p. 439—445.
282. Tedeshi J. T. Cognitive dissonance: private rationalization or public spectacle? — American Psychologist, 1971, vol. 26, p. 685—695.
283. Theories of cognitive consistency. Chicago, 1968.
284. Thibaut J. W., Riecken H. W. Some determinants and consequences of the perception of social causality. — J. Pers., 1955, vol. 24, p. 113—133.
285. Thorngate W. Possible limits on a science of social behavior. — In: Social psychology in transition, New York, 1976, p. 121—140.
286. Thorngate W. Process invariance: another red herring. — Personality and Soc. Psychol. Bull., 1975, vol. 1, p. 485—488.
287. Thorngate W. Must we always think before act? — Personality and Soc. Psychol. Bull., 1976, vol. 2, p. 12—17.
288. Thorngate W. Memory, cognition and social performance. — In: Soviet and Western perspectives in social psychology. Oxford, 1979, p. 289—316.
289. Thought and feeling (cognitive alteration of feeling states). Chicago, 1974.
290. Turner E. A., Wright G. C. Effects of severity of threat and perceived availability on the attractiveness of objects. — J. Pers. Soc. Psychol., 1965, vol. 2, p. 128—132.
291. Tversky A., Kahneman D. Belief in the law of small numbers. — Psychol. Bull., 1971, vol. 76, p. 105—110.
292. Tversky A., Kahneman D. Judgement under uncertainty: A heuristics for judging frequency and probability. — Cognitive Psychol., 1973, vol. 5, p. 207—232.
293. Tversky A., Kahneman D. Judgement under uncertainty: Heuristics and biases. — Science, 1974, vol. 185, p. 1124—1131.
294. Valins S. Cognitive effects of false heartrate feedback. — J. Pers. Soc. Psychol., 1966, vol. 4, p. 400—408.
295. Valins S. Effects of cognitive desensitization on avoidance behavior. — J. Pers. Soc. Psychol., 1967, vol. 7, p. 345—350.
296. Valins S. Persistent effects of information about internal reactions: ineffectiveness of debriefing. — In: Thought and feeling. Chicago, 1974.
297. Valins S., Nisbett R. E. Attribution processes in the development and treatment of emotional disorder. — In: Attribution. Morristown, 1971, p. 137—160.
298. Walster E., Festinger L. The effectiveness of "overheard" persuasive communication. — J. Abnorm. Soc. Psychol., 1962, vol. 65, p. 395—402.
299. Walster E. Assignment of responsibility for an accident. — J. Pers. Soc. Psychol., 1966, vol. 3, p. 73—79.

300. Walster E. A determinants of preference among modes of dissonance reduction. — J. Pers. Soc. Psychol., 1967, vol. 7, p. 211—217.
301. Walster E. New directions in equity research. — J. Pers. Soc. Psychol., 1975, vol. 25, p. 151—176.
302. Waterman C. K., Katkin E. S. Energizing (dinamo-genic) effect of cognitive dissonance on task performance. — J. Pers. Soc. Psychol., 1967, vol. 6, p. 126—131.
303. Watts W. A. Cognitive reorganization following a discomforted expectancy. — J. Pers. Soc. Psychol., 1965, vol. 2, p. 231—241.
304. Weick K. E. Reduction of cognitive dissonance through task enhancement and effort expenditure. — J. Pers. Soc. Psychol., 1964, vol. 68, p. 533—539.
305. Wegner D. M., Finstuen K. Observer's focus of attention in the simulation of self-perception. — J. Pers. Soc. Psychol., 1977, vol. 35, p. 56—62.
306. Wicker A. W. Attitudes vs actions: the relationship of verbal and overt behavioral responces to attitudinal objects. — J. of Social Issues, 1969, vol. 25, p. 41—79.
307. Wicklund R. A. Effects of expected efforts on attitude change prior to exposure. — J. Exper. Soc. Psychol., 1967, vol. 3, p. 416—428.
308. Wicklund R. A. Effects of implied pressure toward commitment on rating of choice alternatives. — J. Exper. Soc. Psychol., 1970, vol. 6, p. 449—457.
309. Wicklund R. A., Brehm J. W. Perspectives on cognitive dissonance. Hillsdale, 1976.
310. Wilhelmy R. A., Duncan P. N. Cognitive reversibility in dissonance reduction. — J. Pers. Soc. Psychol., 1974, vol. 29, p. 806—811.
311. Wilson P. R., Russel P. N. Modification of psychophysical judgements as a method of reducing dissonance. — J. Pers. Soc. Psychol., 1966, vol. 3, p. 710—712.
312. Wixon D. R., Laird J. D. Awareness and attitude change in the forced compliance paradigm: The importance of when. — J. Pers. Soc. Psychol., 1976, vol. 34, p. 376—384.
313. Worchel S., Brand J. Role of responsibility and violation of expectancy in the arousal of dissonance. — J. Pers. Soc. Psychol., 1972, vol. 22, p. 87—97.
314. Worchel S., Cooper J. Understanding social psychology. Homewood, 1976.
315. Yaryan R. B., Festinger L. Preparatory action and belief in the probable occurence of future events. — J. Abnorm. Soc. Psychol., 1961, vol. 63. p. 603—606.
316. Zajonc R. B. Balance, congruity and dissonance. — Public Opinion Quarterly, 1960, vol. 24, p. 280—296.
317. Zajonc R. B. Cognitive theories in social psychology. — In: Handbook of social psychology. Reading, 1968, vol. 1, p. 320—411.
318. Zajonc R. B. Attitudinal effect of mere exposure. — J. Pers. Soc. Psychol., 1968, vol. 9, p. 1—27.
319. Zanna M. P. On inferring one's belief from one's behavior in a low-choice situation. — J. Pers. Soc. Psychol., 1973, vol. 26, p. 386—394.
320. Zanna M. P., Lepper M. R., Abelson R. P. Attitudinal mechanism in children devaluation of a forbidden activity in a forced compliance situation. — J. Pers. Soc. Psychol., 1973, vol. 28, p. 355—359.
321. Zanna M. P., Cooper J. Dissonance and the pill: an attributional approach to studying the arousal properties of dissonance. — J. Pers. Soc. Psychol., 1974, vol. 29, p. 703—706.
322. Zimbardo P. G. Choice, anonymity and deindividualization. — In: Nebraska symposium on motivation. Lincoln, 1969.
323. Zimbardo P. G. Transforming of experimental research into advocacy for social change. — In: Applying social psychology. Hillsdale, 1975, p. 33—66.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ИБ № 1136

Трусов Владимир Петрович

Социально-психологические исследования когнитивных процессов

(по материалам зарубежных экспериментальных работ)

Редактор *Н. Н. Крупинова.* Обложка художника *В. А. Тюлюкина.* Технич. редактор *Л. И. Киселева.* Корректоры *М. В. Унковская, Л. И. Чулкова*

Сдано в набор 24.04.80. Подписано в печать 14.08.80. М-30645. Формат 60×90 1/16. Бумага типографская № 1. Гарнитура литературная. Печать высокая. Печ. л. 9. Уч.-изд. л. 10,22. Тираж 5000 экз. Заказ № 181. Цена 90 коп.
Издательство ЛГУ им. А. А. Жданова. 199164. Ленинград, В-164, Университетская наб., 7/9.

Типография Изд-ва ЛГУ им. А. А. Жданова. 199164. Ленинград, Университетская наб., 7/9.

90 коп.